

Unternehmensführer Republik Korea

Markteintritt und Aufnahme eines Geschäftsbetriebs

3. Auflage 2019



Hand- und Arbeitsbuch

Joachim Nowak

NOWAK & PARTNER



The new Cayenne을 포르쉐 센터 용산에서 만나보세요.

**Sportscar Together.
The new Cayenne.**

모험, 여가 등 자유로운 라이프스타일을 영위하며
어느 도로에서든 다른 사람과 함께 스포츠카의
매력을 공유할 수 있는 포르쉐 신형 카이엔을
포르쉐 센터 용산에서 만나실 수 있습니다.

포르쉐 공식딜러 YSAL
포르쉐 센터 용산
전시장 | 02-6263-0911
서비스 | 02-6331-7911
서울시 용산구 이촌로 12

정부공인 표준 연비 및 등급: The new Cayenne 배기량 2,995cc, 자동 8단, 도심연비 6.9km/L, 고속도로연비 8km/L, 복합연비 7.3km/L, 복합 CO 배출량 및 등급 235g/km, 5등급, 공차중량 2,135kg
※ 위 연비는 표준모드에 의한 연비로써, 도로상태·운전방법·차량적재·정비상태 및 외기온도에 따라 실주행 연비와 차이가 있을 수 있습니다.



PORSCHE



Der Autor: Joachim Nowak

Nowak hat bei der Bezirkssparkasse Überlingen am Bodensee eine Ausbildung zum Bankkaufmann absolviert, an der Universität Konstanz Rechtswissenschaften studiert und war im Anschluss am Landgericht Konstanz Rechtsreferendar. Etwa zeitgleich war er von 1989 im Ortschaftsrat und von 1990 bis Anfang 1998 Ortsvorsteher im Stadtteil Bambergen der Großen Kreisstadt Überlingen am Bodensee. Er war der erste deutsche Rechtsanwalt in Korea, und arbeitet seit Ende 1997 bis jetzt in einer koreanischen Rechtsanwaltskanzlei, seit Juni 1999 ist er ehrenamtlicher Richter am koreanischen Handelsschiedsgericht (*Arbitrator at the Korean Commercial Arbitration Board*) und seit November 2008 Vertrauensanwalt der Österreichischen Botschaft in der Republik Korea.

Er ist einer der Gründer der Allianz Deutscher Wirtschaftsanwälte in Asien (ADWA – www.adwa-law.com) und vertritt in dem auf allen Kontinenten und in über 60 Ländern agierenden deutschsprachigen Rechtsanwaltsnetzwerk *Cross Border Business Lawyers* (CBBL – www.cbbl-lawyers.de) die Republik Korea.

Im Januar 2009 gründete er die **Nowak & Partner Co., Ltd.** und ist seitdem geschäftsführender Gesellschafter. Hintergrund der Gründung war der extreme

Mangel an Angeboten in der professionellen Beratung für deutschsprachige Unternehmen in Korea und die damit verbundenen Nachteile, nicht nur für den deutschsprachigen Mittelstand. Im deutschsprachigen Nischenbereich der Beratung ist Nowak & Partner inzwischen seit längerem Marktführer in Korea.

Anfang 2013 war Nowak der Gründungspräsident der Europäischen Handelskammer in Korea (ECCK).

Nowak ist seit mehr als 25 Jahren mit einer koreanischen Unternehmerin verheiratet, und nach nunmehr 21 Jahren in Korea hat der Autor einen umfassenden Erfahrungsschatz im juristischen und kaufmännischen Bereich angesammelt, einschließlich der Kenntnis des jeweiligen kulturellen Selbstverständnisses und Hintergrunds, kurz den jeweiligen Geschäftssitten, wie sie jeden Tag in Korea gelebt werden und übersieht dabei auch wie sich diese in den letzten 21 Jahren verändert haben. Nowak ist regelmäßig Gastredner bei Wirtschafts- und Außenhandelskammern in Korea, Deutschland, Österreich und der Schweiz, und verbindet dabei in unkomplizierter direkter Sprache kaufmännische Praxis und juristisches Know-how.

Nowak ist in München als Rechtsanwalt zugelassen, nicht in Korea. Dieses Handbuch will explizit keine Rechts- oder Steuerberatung sein, weder für koreanisches, deutsches oder ein sonstiges Recht, und kann es auch nicht. Vielmehr versucht das Buch Standardproblemstellungen für ausländische Investoren in Korea beim Markteintritt anzusprechen und soweit Verständnis zu schaffen, dass ein kaufmännischer oder technischer Berater, ein Rechtsanwalt oder Steuerberater gezielter auf diese Themen angesprochen werden kann.

Nowak ist geschäftsführender Gesellschafter der Nowak & Partner Co., Ltd. in Seoul und arbeitet zudem für die koreanische Rechtsanwaltskanzlei Lee & Ko (www.leeko.com) als *Senior Foreign Lawyer* in Seoul.

Unternehmensführer Republik Korea

Markteintritt und Aufnahme eines Geschäftsbetriebs

3. Auflage
Februar 2019

von

Joachim Nowak

Geschäftsführer
Bankkaufmann
Rechtsanwalt

(zugelassen bei der Rechtsanwaltskammer für den Oberlandesgerichtsbezirk München)

Senior Foreign Lawyer bei der Rechtsanwaltskanzlei Lee & Ko in Seoul
Vertrauensanwalt der Österreichischen Botschaft in der Republik Korea
Ehrenamtlicher Richter am Koreanischen Handelsschiedsgericht
(*Arbitrator at the Korean Commercial Arbitration Board*)

NOWAK & PARTNER



Herausgeber, Medieninhaber (Verleger) und Hersteller: 유한회사 노박 앤드 파트너, 140-885 서울 용산구 독서당로 96, 401 호 (한남동 36-6) - Nowak & Partner Co., Ltd., 4 Fl. Daeyoung Bldg., 96 Dogseodang-ro (Hannam-dong 36-6), Yongsan-gu, Republik Korea, Tel. +82 (0) 2 701 4707, Fax +82 (0) 2 701 4708, E-Mail: info@nowak-partner.com, Internet: www.nowak-partner.com

Copyright: Joachim Nowak

Alle Rechte vorbehalten. Dieses Werk darf weder ganz noch teilweise ohne vorherige schriftliche Einwilligung des Herausgebers durch Nachdruck, Foto- oder Scankopie oder Mikrofilm, vervielfältigt, verbreitet oder übertragen werden. Urheberrechtsverletzungen werden zivil- und strafrechtlich verfolgt.

Trotz sorgfältiger Prüfung aller in der vorliegenden Publikation enthaltenen Informationen sind Fehler nicht auszuschließen. Die Richtigkeit des Inhalts ist ohne Gewähr. Eine Haftung des Autors, des Herausgebers oder Medieninhabers ist ausgeschlossen.

2019 V.1

Internet-Auftritte und Online-Marketing für deutlich mehr Kunden

ERSTELLUNG

VON INTERNET-AUFTRITTEN



Konzeption & Beratung



Inhalte beschaffen



Internet-Auftritte



Redaktionssystem ("CMS")



Shop-Systeme

BETRIEB

VON INTERNET-AUFTRITTEN



Office 365 von Microsoft



Webhosting



Wartungsverträge



SSL-Zertifikate

ONLINE-MARKETING



Suchmaschinenoptimierung



Adwords-Kampagnen



Social Media Marketing



E-Mail Newsletter Versand

Deitron[®]



Deitron e.K.

Internet-Agentur

Hafengasse 14

89073 Ulm

Deutschland

Inhaber: **Niko Gäßler**

gaessler@deitron.de

<https://www.deitron.de>

Grußworte



Dr. Michael Schwarzinger
Botschafter der Österreichischen Botschaft Seoul

Es genügt nicht, an den Fluss zu gehen mit dem Wunsch, Fische zu fangen. Man muss auch ein Netz mitbringen (koreanisches Sprichwort).

Herr Joachim Nowak ist, neben anderen Funktionen in Korea, der langjährige Vertrauensanwalt der Österreichischen Botschaft in Seoul. Seit 2009 unterstützt sein „Unternehmensführer“ Managerinnen und Manager, die in der Republik Korea Fuß fassen oder ihre Präsenz ausbauen wollen, oder die auf erwartete oder unerwartete Schwierigkeiten im Geschäftsleben in diesem Lande stoßen.

Dass dieses überaus wertvolle Hand- und Arbeitsbuch seit der ersten Auflage stetig an Umfang zugenommen hat, darf als versteckter Verdachtsmoment dafür genommen werden, dass die Dinge hier über die Jahre nicht unbedingt einfacher geworden sind.

Korea ist ein dynamisches und vielversprechendes Zielland. Das zeigen schon die Statistiken der letzten Zeit. Im Jahr 2004 durchbrach die bilaterale Handelsbilanz Österreich – Korea die damalige „Schallmauer“ von einer Milliarde Euro. Ende 2018 war der gesamte gegenseitige Warenaustausch schon fast zwei Milliarden Euro wert.

Im Jahr 2006 freute sich Österreich über die Ankünfte von über 80 000 Koreanerinnen und Koreanern, 2018 kamen über 300 000. Eine Rolle wird hier die direkte Flugverbindung Seoul – Wien (seit 2007) gespielt haben. 2006 exportierte

Korea erstmals für mehr als 300 Milliarden Dollar, 2019 für rund doppelt so viel, über 600 Milliarden Dollar. Da steckt viel Fleiß und harte Arbeit dahinter.

Dynamik bedeutet aber auch steten Wandel, wenn nicht sogar radikale Veränderungen. Joachim Nowak lebt damit in Korea seit über 21 Jahren. Das geballte Korea-Wissen von zwei Jahrzehnten in einem einzigen Büchlein zusammenzufassen und dabei stets aktuell zu bleiben, ist schon einmal eine nicht zu unterschätzende Leistung.

Ich wünsche allen Leserinnen und Lesern, dass sie daraus für ihre verantwortungsvollen Aufgaben und wie immer gearteten Herausforderungen Nutzen ziehen können.

Wenn Sie also in der Republik Korea zum Beispiel auf lukrativen Fischfang aus sind, könnte das vorliegende Büchlein ihr Rüstzeug dafür sehr effektiv verstärken.

Seoul, Februar 2019

Dr. Michael Schwarzinger

Botschafter der Österreichischen Botschaft Seoul



Dr. Roger Zbinden
Leiter Swiss Business Hub Korea

Südkorea ist immer noch ein unterschätztes Juwel in der Gruppe der wichtigen asiatischen Wirtschaftsnationen.

Schweizer Unternehmen, die sich seit längerem erfolgreich in Korea positioniert haben – und von denen gibt es viele – scheinen ihren Markterfolg als Geheimnis wahren zu wollen. Die neueste Umfrage (2019) der Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich (KOF) setzt Korea auf Platz fünf der attraktivsten Exportmärkte aus Schweizer Sicht. Nur China (Platz 1) und Singapur (Platz 4) sind attraktiver in Asien.

Das Potential des Landes erschöpft sich nicht nur auf das Staatsgebiet. Entlang der internationalen Wertschöpfungsketten global tätiger koreanischer Konzerne können Schweizer Unternehmen, weitere wichtige Märkte bearbeiten. Die Technologieentscheide fallen alle in Seoul, Busan oder Taegu, die Anlagen können aber in China, Vietnam oder am Persischen Golf zum Einsatz kommen.

Auch für Startups ist Korea ein guter Nährboden. Es gibt mehrere extrem gut ausgestattete Startup Incentive Programme, von denen besonders auch ausländische Startups profitieren können. Sandboxes senken die regulatorischen Hürden.

Aufgrund der strategischen geographischen Lage, des guten Kosten-Nutzen-Verhältnisses und der extrem guten Infrastruktur entscheiden sich zunehmend Schweizer KMUs und Startups für Korea als Basis in Asien.

Der hier als Neuauflage vorliegende Nowak & Partner Unternehmensführer gibt Ihnen einen guten Überblick über die Herausforderungen der koreanischen

Geschäftswelt. Diese sind zum Teil wesentlich kleiner als in benachbarten Märkten. Die Hürden, eine Firma zu gründen, hier im Markt aktiv zu werden, sind kleiner als in der Schweiz. Korea steht auf Platz 5 der aktuellen Liste «Ease of Doing Business» der Weltbank. Worauf warten Sie?

Seoul, März 2019

Dr. Roger Zbinden

Leiter Swiss Business Hub Korea
Switzerland Global Enterprise

Vorwort

Es bleibt dabei: In Korea ist nichts so stetig wie der Wandel.

Nowak & Partner feierte im Januar 2019 sein 10-jähriges Bestehen. Wir danken unseren Kunden für das uns entgegengebrachte Vertrauen.

In den Jahren seit der letzten Auflage dieses Buches hat Korea seine internationale Stellung als eine der führenden Industrienationen erhalten und teils ausgebaut, obwohl die inzwischen im asiatischen Umfeld hohen Lohnstückkosten dazu führten, dass in den letzten Jahren der Verlust von ausländischen Investitionen in eine lokale koreanische Produktion erkennbar wurde. Auffällig sind eine Reihe von Schließungen von ausländischen Produktionsunternehmen, die voraussichtlich in den nächsten Jahren weiter gehen werden. Dazu trägt sicherlich auch bei, dass bei **der Elektrifizierung des Automobils** zukünftig deutlich weniger Teile für den Bau eines Autos benötigt werden, genauso wie bei der Wahl von **Wasserstoff** als Antrieb. Zum Beispiel werden die bisher so wichtigen Verbrennungsmotoren, Abgassysteme, Getriebe, Anlasser, Motorsteuerung- und Regeltechnik bei den Elektroautomobilen nicht mehr gebraucht werden, Innovationen für diese Teile werden weniger nachgefragt, und damit einher geht konsequenterweise auch der Wegfall von Geschäftsmöglichkeiten für den deutschsprachigen Mittelstand bei einem der weltweit größten Autobauer, der Hyundai Motors Gruppe mit den Marken Hyundai und Kia. Der deutschsprachige **Mittelstand aus den D-A-CH¹-Ländern** ist aufgrund seiner Innovationskraft bei der Hyundai Motors Gruppe erfolgreich, aber mit einer Abkehr vom Verbrennungsmotor wird diese **Innovationskraft** weniger gebraucht, bzw. **muss sich in den Bereichen Elektromobilität und Wasserstoffantrieb neu behaupten.**

¹ D-A-CH-Länder ist eine Abkürzung für drei (zumindest überwiegend) deutschsprachige Länder, im Einzelnen steht „D“ für Deutschland, „A“ für Österreich, bzw. Austria, und „CH“ für die Schweiz, bzw. *Confoederatio Helvetica*.

Trotz dieser Situation im Bereich der (Automobil-)Produktion ist Korea für viele Unternehmen ein **interessanter Markt, mit kaufkräftigen und kaufwilligen Bürgern und einer weltweit konkurrenzfähigen Industrie**. Insbesondere die rasch fortschreitende Überalterung in Korea wird z.B. der Medizintechnik und der pharmazeutischen Industrie weitere Marktchancen eröffnen, aber auch die **Robotik** findet hier Abnehmer, wird aber auch auf immer stärkere Konkurrenten treffen.

KAIST (früher: *Korea Advanced Institute of Science and Technology*) ist eine koreanische Universität mit Hauptsitz in Daejeon, und gehört zu den angesehensten Universitäten in Asien. KAIST arbeitet weltweit mit führenden Universitäten zusammen, z.B. in Deutschland mit dem Karlsruher Institut für Technologie (Duale Studiengänge) oder der Rheinisch-Westfälische Technische Hochschule Aachen (Duale Studiengänge) oder in der Schweiz mit der Universität St. Gallen (HSG) (Studentenaustausch) oder der Eidgenössische Technische Hochschule Lausanne (Studentenaustausch). Dieses erstarken der Forschung und Ausbildung wird den koreanischen Arbeitsmarkt weiterhin mit gut ausgebildeten Arbeitskräften versorgen. **Für den Mittelstand aus den D-A-CH-Ländern kann die genannte Zusammenarbeit der Universitäten bereits im Heimatland neue Kontakte nach Korea schaffen – mit vielversprechenden akademischen Nachwuchskräften.**

Die **Volksrepublik** China ist der größte Handelspartner Koreas und hat auch maßgeblichen Einfluss auf Nordkorea und das Zusammenleben der beiden Koreas auf der koreanischen Halbinsel. Die **Vereinigten Staaten von Amerika** garantieren mit Ihren Truppen vor Ort die Demokratie, den Rechtsstaat und den Wohlstand Südkoreas. **Japan** ist ein wichtiger Nachbar, ebenso wie **Russland**. Alle Nachbarn und die USA haben ein eigenes, teils gegenläufiges Interesse an der koreanischen Halbinsel und eine **Wiedervereinigung** der beiden Koreas sieht auch bei Drucklegung eher wie die Quadratur des Kreises aus. Eine Wiedervereinigung wird derzeit nicht gegen die nordkoreanische Regierung umsetzbar sein, und eine Einigung mit dem nordkoreanischen Regime wird eher einer Ansammlung vieler kleiner Schritte gleichen, als mit großen raschen Schritten vollzogen werden können. Das Reden miteinander stabilisiert die Situation und kann zu spürbaren Verbesserungen für die Bevölkerung im Norden führen sowie eine Verbesserung auf und im Umfeld der koreanischen Halbinsel herbeiführen. Neben dem Machthaber Jong-Un Kim im Norden bleibt Präsident Donald Trump

für die Meisten eine Unbekannte im Politpoker um Frieden und Wiedervereinigung auf der koreanischen Halbinsel, und das neue militärische Großmachtstreben der Volksrepublik China unter ihrem Staatspräsident Jinping Xi wird diese Quadratur des Kreises nicht vereinfachen. Trotz manchem Getöse (vorzugsweise in der Presse oder mit einer demonstrativen Schau der Waffen oder Kampfkraft) scheint aber keiner der Akteure wirklich Appetit auf eine heiße Auseinandersetzung um die koreanische Halbinsel zu haben. Was könnte man damit gewinnen? Jeder könnte aber auf jeden Fall sehr viel verlieren. Umgekehrt verdient und gewinnt zum Beispiel die Volksrepublik China durch den Handel mit Südkorea um ein Vielfaches mehr als durch eine (hypothetische) militärische Besetzung und Ausbeutung des Südens jemals möglich wäre. **Diese Gewissheiten halten die Situation auf der koreanischen Halbinsel in der Waage und die politischen Risiken für Investoren klein.**

Seoul, Februar 2019

Joachim Nowak

Inhaltsverzeichnis

Grußworte.....	8
Vorwort.....	12
Inhaltsverzeichnis	15
Über uns	19
Das Management.....	21
I. Markteintritt	27
1. Einführung	27
2. Marktstudien	34
3. Marketing, Public Relations.....	36
3.1 Marketing	36
3.2 Public Relations.....	37
4. Kooperations- und Geschäftspartnersuche	39
II. Kontakte und Verhandeln in Korea	41
1. Die Lebenswelt der Koreaner	41
1.1 Beziehungen und Gruppen.....	41
1.2 Konfuzianismus in Korea.....	44
1.3 Auftreten.....	46
1.4 Feiertage.....	47
1.5 Das <i>Highlander</i> -Prinzip.....	47
1.6 Position und Titel.....	48
2. Verhandlungsstil	51
2.1 Verhandlungsgrundsätze.....	51
2.2 Vertrauen - wächst erst mit der Zeit	53
2.3 Verhandlungssprache	54
2.4 Dolmetscher	55
2.5 After-Sales-Service - Sie werden überrascht sein!.....	55
2.6 Wer nett ist - verliert!	56
2.7 Kontakte müssen selbst gepflegt werden	57
2.8 Geh niemals mit einem Problem zu einem Vorgesetzten!.....	58
2.9 Compliance	59
III. Export nach Korea	65
1. Einleitung	65
2. Messen in Korea	65
3. Schutz der Internetdomains und Markenschutz	67
4. Handels- und Bonitätsauskünfte.....	68
5. Zahlungsmodalitäten und -absicherung.....	70
6. Transport.....	74
6.1 Einleitung.....	74
6.2 Wahl des Spediteurs	74
6.3 Wahl der Liefermodalitäten	75
7. Rechtswahl, Gerichtsstand und UN-Kaufrecht	77
7.1 Rechtswahl und Gerichtsstand	77
7.2 Das UN-Kaufrecht.....	78

8. Zoll und Einfuhrsteuern	79
9. Freihandelsabkommen	81
10. Forderungsbeitreibung	82
IV. Vertrieb durch Dritte	87
1. Einleitung	87
2. Der Commercial Agent (Handelsvertreter)	89
3. Rechte und Pflichten der Vertragsparteien	90
4. Beendigung des Vertrags.....	90
5. Rechtswahl und Gerichtsstandsvereinbarung	92
6. Sicherheiten für den Geschäftsherrn	93
7. Wettbewerbsrecht.....	93
V. Präsenz in Korea	95
1. Einführung	95
2. Repräsentanz.....	98
3. Auslandsfiliale (Branch Office).....	101
4. Tochtergesellschaft.....	102
4.1 Die Förderung ausländischen Investments	102
4.2 Welche Gesellschaftsform ist beliebt und warum?	103
4.3 Die Organe der Gesellschaft	106
4.4 Die Verfassung der Gesellschaft - die Satzung oder der Gesellschaftsvertrag.....	108
4.5 Kleiner Exkurs: Die Vereinbarung zwischen Gesellschaftern oder Aktionären	108
4.6 Tabellarischer Vergleich zwischen der GmbH und der AG	109
4.7 Der Gründungsprozess einer koreanischen GmbH (<i>Yuhan-Hoesa</i>)	111
5. Joint Venture.....	124
5.1 Grundsätzliche Überlegungen.....	124
5.2 Interessen des ausländischen Partners im Joint Venture-Management	126
5.3 Die gemeinsamen und die individuellen Interessen regeln	128
6. Das Mietsystem in Korea.....	129
6.1 Einführung zur Suche, Anmietung und Ausstattung von Büro- und Gewerbeflächen in Korea.....	129
6.2 Jeonse	130
6.3 Wolse	130
6.4 Pyong - das Maß aller Dinge	131
6.5 Standortauswahl	132
6.6 Anmietung.....	133
6.7 Mietschutz	135
6.8 Übergabe und Renovierung.....	135
6.9 Ausstattung und Einrichtung.....	136
6.10 Vertragsverlängerung.....	137
6.11 Kündigung und Registrierung bei Umzug.....	137
VI. Siegel und Visum.....	139
1. Der Gebrauch von Siegeln.....	139
2. Visum (und Arbeitserlaubnis)	141
2.1 Ausländerbehörde	141
2.2 Touristen- und Kurzzeit-Arbeitsvisa.....	142
2.3 Investorenvisa	142

2.4 Visa für Spezialisten	143
2.5 Familienvisa	144
VII. Kartell-, Wettbewerbs- und Verbraucherschutzrecht	146
1. Wichtige Gesetze im koreanischen Kartellrecht	146
2. Die Situation vor Ort	146
3. Wann erfolgt eine kartellrechtliche Prüfung?	147
4. Anzeige von Übersee-Transaktionen bei der FTC	147
5. Verbraucherschutz	148
6. Pharmazeutische Industrie	148
VIII. Human Resources	150
1. Personalsuche in Korea	150
1.1 Beziehungen und Gruppen	150
1.2 Ausbildung	151
1.3 Personalsuche	153
1.4 Personalvermittlung	155
1.5 Das Vorstellungsgespräch	158
1.6 Sonderregelungen	159
2. Expatriates	160
3. Einführung in das koreanische Arbeitsrecht	164
4. Der Arbeitsvertrag in Korea	167
4.1 Dauer und Befristung des Arbeitsverhältnisses	167
4.2 Tätigkeitsbeschreibung	168
4.3 Arbeitslohn	168
4.4 Arbeitszeit	170
4.5 Urlaub	170
4.6 Lohnfortzahlung im Krankheitsfall	172
4.7 Geheimhaltung	172
4.8 Wettbewerbsverbot	173
4.9 Disziplinarmaßnahmen	173
4.10 Kündigung	175
4.11 Gesetzliche Betriebsrente	178
IX. Das koreanische Steuersystem	182
1. Einleitung	182
2. Körperschaftsteuer	185
2.1 Einführung	185
2.2 Die Besteuerung koreanischer Unternehmen	187
2.3 Steuererklärungen	199
2.4 Exkurs: Verrechnungspreise	202
2.5 Steuerzahlung	205
2.6 Geldbußen	206
2.7 Berichtigung von Steuererklärung und Rechtsbehelfsverfahren	206
2.8 Quellenbesteuerung koreanischer Körperschaften	208
3. Mehrwertsteuer	208
3.1 Einführung	208
3.2 Mehrwertsteuerbefreiung	209
3.3 Nichtbesteuerung (zero-rating)	209
4. Wertpapiertransaktionssteuer	212
5. Sozialabgaben	212

5.1 Nationale Rente	213
5.2 Nationale Krankenversicherung und die Pflegeversicherung	216
5.3 Arbeitslosenversicherung	217
5.4 Betriebsunfallversicherung.....	217
6. Doppelbesteuerungsabkommen	218
6.1 Geltungsbereich.....	219
6.2 Auswirkungen auf die Besteuerung in Korea	219
X. Anhang.....	223
Botschaften	223
Handelskammern/Ländervertretungen	223
Auslandsfilialen deutscher Banken in Korea.....	224
Repräsentanzen deutscher, österreichischer und schweizerischer Banken in Korea.....	224
Banken.....	224
Ministerien.....	225
Behörden & Institutionen (Auswahl)	226
Hotelbuchungen	226
Bekannte Hotels im Zentrum Seouls (nördlicher Stadtteil).....	226
Bekannte Hotels in Seoul (südlicher Stadtteil)	227
Hotels in Busan.....	227
Medizinische Versorgung.....	228
Schule / Kindergarten.....	230
Notruf: 119	230
Zeitverschiebung	230
Telefon.....	230
Autofahren in Korea	230
U-Bahn in Seoul.....	231
Taxis in Seoul.....	231
Apps	231
Englischsprachige koreanische Tageszeitungen im Internet	232
Tabelle: Feiertage in Korea.....	232

Über uns



Nowak & Partner ist ein **Team von Fachleuten**, die sich auf den **Markteintritt in Korea** spezialisiert haben. Unser Team mit Sitz in Seoul setzt sich aus koreanischen und ausländischen Fachleuten aus verschiedensten Bereichen zusammen. Wir verfügen über differenzierte **Erfahrungen** und vielfältiges **Know-how** und sind somit in der Lage, unseren Kunden funktionierende und effektive **Lösungen** anbieten zu können.

Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung in Korea verstehen wir sowohl die lokale **Geschäftskultur** als auch die Erwartungen unserer internationalen Kunden, insbesondere aus den D-A-CH-Ländern (also aus Deutschland, Österreich und der Schweiz). Wir bieten lokal angepasste Lösungen, die den Erfolg unserer Kunden in Koreas einzigartiger und herausfordernden Unternehmenskultur stark fördern.

Nowak & Partner stellt sich den Herausforderungen, auf die ausländische Unternehmen in Korea treffen und bietet lösungsorientierte Dienstleistungen bezüglich eines Markteintritts und allen damit verbundenen Projekten, immer mit Blick darauf auf kostengünstige Weise nachhaltigen **Geschäftserfolg** zu erzielen. Für Unternehmen mit Erfahrung in Korea sind wir der zuverlässige Geschäftspartner bei anspruchsvollen Themen.

Nowak & Partner verfügt über ein umfassendes **praktisches Verständnis und Wissen** über die koreanische Geschäftskultur und hat erfolgreich Projekte in industriellen Schlüsselbranchen Koreas, wie z.B. Automobil, Robotik, Chemie, Maschinenbau, Energie, Erneuerbare Energien, Kunst, Kosmetik, Einzelhandel und vielen mehr abgeschlossen.

Nowak & Partner ist ein zuverlässiger Partner für schwierige und außergewöhnliche Aufgaben. Wir übernehmen **Verantwortung**, finden konstruktive Lösungen und setzen diese direkt um. Mit unseren Mitarbeitern aus den kaufmännischen, technischen und rechtlichen Bereichen kombinieren wir **Lösungskompetenzen, die überzeugen** und Ihrem Unternehmen nutzen!

Nowak & Partner bietet einen detaillierten **Einblick** in die Gegebenheiten des koreanischen Arbeitsumfeldes. Als koreanisches Unternehmen beschleunigen wir den Lernprozess unserer internationalen Kunden und helfen auch Ihnen, **typische Fehler in Korea zu vermeiden**.



Das Management

Nowak & Partner hat drei Geschäftsführer.

Elias Peterle

Dipl. Wirtschaftsingenieur, Geschäftsführer

Abitur und Lehre (Schreiner Geselle) in Ulm, Wehrdienst im Gebirgsfernmeldebataillon 210 in Ulm, Studium an der Hochschule Ulm und Neu-Ulm zum Wirtschaftsingenieur, Schwerpunkt Energietechnik und Energiewirtschaft mit Vertiefung in M&A, Business Management und Verhandlungen in englischer Sprache.

Peterle ist seit 2007 in Korea und seit 2012 Geschäftsführer bei Nowak & Partner. Er ist ganzheitlich verantwortlich für die operative Geschäftsführung und hat über die vergangenen Jahre ein umfassendes Serviceangebot geschaffen, um internationalen Firmen den Markteintritt zu erleichtern und bestehende Unternehmen in Korea nachhaltig zu unterstützen. Peterle betreut viele der Projekte persönlich und die Erfahrungen aus unzähligen Einzelprojekten, zahlreichen Interim-Managementaktivitäten und statutarischen Geschäftsführerpositionen fließen als wertvolles Know-how in die Beratung ein.

Peterle ist Vorstandsmitglied der Deutschen Schule in Seoul und betreut dort die Themen Bau und Sicherheit für den Kindergarten und den Schulcampus.

Joachim Nowak

Geschäftsführender Gesellschafter, Rechtsanwalt

Der Autor dieses Unternehmensführers ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter von Nowak & Partner und gleichzeitig für die koreanische Rechtsanwaltskanzlei Lee & Ko tätig. Nowak ist verantwortlich für rechtliche und strategische Aspekte, aber auch in der individuellen Beratung tätig.

Dong-In Yi

Dipl. Verwaltungswissenschaftlerin (Univ.), Bachelor (P.A.), Geschäftsführerin

Studium der Public Administration an der Inha Universität in Korea, Studium der Verwaltungswissenschaften an der Universität Konstanz am Bodensee.

Bereits seit der Gründung von Nowak & Partner in beratender Funktion (als Aufsichtsrätin) dabei, ist Yi seit 2018 Geschäftsführerin von Nowak & Partner. Yi hat im Jahr 2000 eine Softwarefirma für Matrixcode-Technologie gegründet, diese geleitet, zum Marktführer aufgebaut und Anfang 2018 an eine börsennotierte Gesellschaft in Korea verkauft. Yi verantwortet seit Ihrem Eintritt in der Geschäftsleitung zwei neue Geschäftsfelder von Nowak & Partner.

Yi ist Vizepräsidentin der Korea IT Business Women's Association (www.kibwa.org).

Markteintritt

Wir strukturieren Ihren **Markteintritt** durch Bereitstellung von **kommerziellen, technischen** und **personalbezogenen** Lösungen. Anschließend unterstützen wir Sie außerdem bei **besonderen Herausforderungen** im Rahmen der **Marktintegration**.

Turn-Key-Firmensetup

Wir beraten bei **Markteintritt** und Firmengründung. Wir unterstützen Sie von der **Bürosuche** sowie Umbau- und Einrichtungsmaßnahmen über **Personalsuche** und **Büroinfrastruktur** bis hin zu **Marketing & PR**. Wir bieten Ihnen **alles aus einer Hand**, reduzieren Ihre Zeit und Kosten bei der Umsetzung und steigern die **Planungssicherheit**.

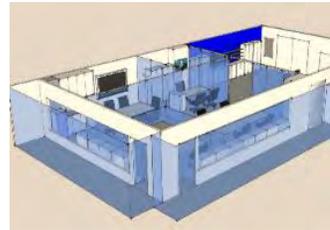


Wir stellen Ihnen einen **abschließbaren Büroraum** oder **Schreibtisch** in unseren modernen und zentral gelegenen Räumlichkeiten bereit, von wo aus Sie die ersten Schritte in Korea planen können. Gerne unterstützen wir Sie bei Ihren Aktivitäten mit unserem **Sekretariatsservice** sowie mit moderner **Büroausstattung** und **IT**.

Mietbüro & Business Center

Objektsuche

Ob **Büro, Verkaufs-, Lager- oder Produktionsfläche**, wir suchen für Sie das **passende Miet- oder Kaufobjekt** und helfen Ihnen bei der **Umsetzung der Verträge** und der **Koordination** zwischen den unterschiedlichen Parteien.



Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, Ihre **koreanische Fachkraft** zur Vertretung Ihres Unternehmens in Korea über uns als **Freelancer** anzustellen. **Wir übernehmen** hierbei die **monatliche Abrechnung** der Kosten und der Vergütung und stellen Ihnen auf Wunsch auch einen **Arbeitsplatz** in unseren Räumlichkeiten zur Verfügung.

Vertrieb über Freelancer

Treuhand-service

Sie sind in einer speziellen Branche (z.B. in der pharmazeutischen Industrie oder Medizintechnik) und warten auf die Ausstellung einer Lizenz, oder Sie benötigen aus anderen Gründen aktuell keine Mitarbeiter vor Ort? Wir handeln in Ihrem **Auftrag** und **übernehmen für Sie die gesamte Administration Ihrer Gesellschaft** und die **Kontoführung auf Zeit**.



Projektmanagement

Wir übernehmen vielfältige **kaufmännische** und **technische** Aufgaben im Rahmen von Projektmanagement, Interim-Management, Firmengründung oder -schließung, sowie andere Aufgaben, für die Sie in Korea keine eigenen **Spezialisten** haben.

Benchmark Audit

Wir offerieren eine **unabhängige Betrachtung** der **internen Strukturen** und Prozesse Ihrer koreanischen Niederlassung. Im Vordergrund stehen die **betriebswirtschaftlichen** und **unternehmerischen** Aspekte, die in einen ausführlichen Situationsbericht mit **Handlungsempfehlung** einfließen.



Wir bieten Ihnen eine **schnelle und bewährte Interim-Lösung** und übernehmen auf Zeit die **Leitung Ihres Unternehmens** in Korea bis zur Neueinstellung eines permanenten Geschäftsführers. Die Sicherung von materiellen und finanziellen Ressourcen und die **Gewährleistung des laufenden Geschäftsbetriebs** hat dabei höchste Priorität.

Interim-Management

Krisenmanagement

Wir unterstützen Sie oder übernehmen für Sie die **Führung Ihres Krisenmanagements** in Korea. Wir versorgen Sie mit dem nötigen **Fachwissen** und teilen unsere **Erfahrungen** mit der koreanischen Geschäfts- und Arbeitskultur.



Wir **verhandeln an Ihrer Seite** oder **in Ihrem Namen** unter Berücksichtigung der **lokalen Gepflogenheiten, Geschäftspraktiken, Erwartungen, Verhandlungsstile** und **Vorgehensweisen** der koreanischen Verhandlungspartner. Dabei greifen wir auf eine **jahrzehntelange Erfahrung** zurück.

Verhandlungen

M&A / Joint Venture

Wir helfen Ihnen bei der **Suche nach M&A Kandidaten oder Joint Venture-Partnern**, unterstützen Sie bei der **Strukturierung** Ihres Vorhabens und beraten Sie hinsichtlich der relevanten **kaufmännischen Aspekte** des Vorhabens.



Personal- dienstleistungen

Wir unterstützen Sie bei der **Personalsuche für Top-Manager, Fachkräfte für Schlüsselpositionen und Spezialisten** in ganz Korea. Wir stellen Ihnen **handverlesene Kandidaten** vor, die zu Ihrem Unternehmen passen!

Suche von Führungs- kräften

Wir haben langjährige Erfahrung bei der **Vermittlung von Führungskräften** und suchen gezielt nach qualifizierten Kandidaten mit **fachlichen und technischen Fähigkeiten** sowie **interkulturellen Kommunikationsfähigkeiten**, wobei wir **Kundenanforderungen und -wünsche** im Detail berücksichtigen und auf ein hohes Maß an **Diskretion** achten.



Wir sind erprobt in der Auswahl von **Top-Managern und Spezialisten** sowie von **kleinen** als auch **großen Teams** für neu gegründete Unternehmen in Korea oder innerhalb der Umstrukturierung von bestehenden Unternehmen.

Team Setup

HR- Assessment

Wir versorgen Sie mit der **Meinung von Dritten** hinsichtlich Ihrer **Personalstruktur** und Ihres **Team-Setups**. Basierend auf **Interviews** und **psychometrischen Testmethoden** liefern wir Ihnen **transparente Ergebnisse**.



Wir bieten Ihnen eine fundierte Beratung zu Aspekten wie **Unternehmensstrukturen, Vergütungssystemen, Positionsprofilen** sowie zu den Kandidaten an sich. Dabei **kombinieren wir lokale und ausländische Aspekte** für den **Aufbau** oder **Änderungen** innerhalb der Organisation.

Personal- beratung

Business Coaching

Wir haben ein **offenes Ohr** für Ihre Herausforderungen und Sorgen, geben **praktische Ratschläge** und bieten Ihnen **Business Coachings**, konzipiert für Geschäftsführer. Wir ermöglichen Ihnen einen **tiefen Einblick in die Realität** der koreanischen Arbeitswelt, den Sie **normalerweise erst nach Monaten Berufserfahrung vor Ort** erhalten würden.





WILLKOMMEN IN ASIEN

FRAOUL

Sie sind ein Frankfurter Unternehmen und wollen nach Seoul? Wir verstehen was Sie wollen, wissen was Sie brauchen und kennen alle Personen und Wege vor Ort.

www.adwa-law.com

I. Markteintritt

1. Einführung

Die koreanische Halbinsel in Nordostasien ist umgeben von drei großen Nachbarn: China, Japan und Russland. Seit dem 15. August 1945 nach 36 Jahren japanischer Kolonialherrschaft offiziell unabhängig, hat Korea eine lange und bewegte Geschichte in exponierter geo-strategischer Lage. Südkorea gehört zu den am dichtesten besiedelten und gebirgigsten Ländern der Welt. Das Land verfügt kaum über Rohstoffe und lediglich 20 % des Staatsgebiets sind landwirtschaftlich nutzbar. Korea ist, wie vormals Deutschland, ein durch den Kalten Krieg bzw. durch den Koreakrieg (1950 bis 1953) geteiltes Land. Die Republik Korea (Südkorea) ist demokratisch und marktwirtschaftlich strukturiert, während die Demokratische Volksrepublik Korea (Nordkorea) einer der letzten kommunistischen oder realsozialistischen Staaten der Welt ist. Wenn in diesem Buch von „Korea“ die Rede ist, ist damit die Republik Korea, die auch oft Südkorea genannt wird, gemeint.

Nach dem Koreakrieg herrschte in Südkorea lange Zeit eine Militärregierung ohne oder mit zweifelhafter demokratischer Legitimation. Diese bewirkte im Anschluss an den Koreakrieg ein koreanisches Wirtschaftswunder, das mit dem deutschen Wirtschaftswunder nach dem Zweiten Weltkrieg vergleichbar ist. Der erste zivile Präsident wurde 1992 Young-Sam Kim, ein früherer Oppositionspolitiker, der sich durch ein Bündnis mit seinem Vorgänger in den Wahlen gegen Dae-Jung Kim durchsetzte. Dae-Jung Kim löste bei den darauffolgenden Wahlen 1997 Young-Sam Kim als Präsident ab. Die Wahl von Dae-Jung Kim läutete den ersten großen demokratischen Politikwechsel in Korea ein, vom konservativen hin zum sozial liberalen Lager. Der erneute politische Umschwung zu den Konservativen erfolgte 2007 mit der Wahl Myung-Bak Lees. Im Dezember 2012 wählte Korea die erste Präsidentin, Frau Geun-Hye Park, von der konservativen Saenuri-Partei, die aber im Jahr 2017 ihres Amtes enthoben wurde. Im Anschluss setzte sich Jae-In Moon vom eher sozialdemokratischen Spektrum in einem kurzen aber intensiven Wahlkampf mit deutlicher Mehrheit durch.

Für viele Europäer betrat Südkorea erstmals nach dem Koreakrieg mit der Ausrichtung der Olympischen Sommerspiele 1988 die politische Weltbühne. Das

Land bewies 2002 als Gastgeber der FIFA Weltmeisterschaft Korea/Japan abermals seine enorme Gastfreundschaft und ökonomische Leistungskraft. Im Jahr 2018 richtete Korea die Olympischen Winterspiele aus und machte erneut seiner Gastgeberrolle alle Ehre – es waren schöne Spiele, mit einer prächtigen Eröffnungs- und Schlussfeier, getragen von einem professionellen Ablauf.

Südkoreas Volkswirtschaft wuchs 30 Jahre lang durchschnittlich mit mehr als 8 %, bis die Asienkrise 1997/98 schwerwiegende Strukturdefizite der koreanischen Wirtschaft aufzeigte. Diese Wirtschaftskrise brachte Korea an den Rand des wirtschaftlichen Kollapses. Der Internationale Währungsfonds (IWF oder engl.: IMF) unterstützte Korea in dieser ökonomisch dramatischen Zeit mit Krediten. Der im Dezember 1997 – mitten in der Wirtschaftskrise – gewählte Präsident Dae-Jung Kim unterzog Südkorea umfangreichen Wirtschaftsreformen, welche die Wirtschaft liberalisierten und internationalisierten und das vormals verschlossene Land für ausländische Investitionen öffnete.

Südkorea ist wirtschaftlich gestärkt aus der Asienkrise 1997/98 hervorgegangen. In den Branchen Automobile, Elektronik, IT, Halbleiter, Petrochemie, Schiffsbau, Stahl und Telekommunikation sind koreanische Unternehmen nicht nur konkurrenzfähig, sondern teilweise auch Weltmarktführer. Die Wirtschaft wird von Konglomeraten (Misch-Konzernen) beherrscht und ein ausgeprägter unternehmerischer Mittelstand, wie es ihn vergleichsweise in Deutschland gibt, hat sich bis dato nicht entwickeln können. Diese Situation verschafft vielen europäischen Mittelständlern, aber auch großen europäischen Konzernen ertragreiche Marktchancen, die seit der wirtschaftlichen Öffnung Südkoreas im Jahre 1998 verstärkt genutzt und ausgebaut werden.

Noch in den 1960er Jahren war Südkorea eines der ärmsten Länder der Welt. Nach 35-jähriger japanischer Kolonialherrschaft war vor allem der Norden industriell entwickelt, während der Süden Agrarland blieb. Der erbittert geführte Koreakrieg 1950 bis 1953 hatte das Land weitgehend zerstört. Heute ist Südkorea nach 40 Jahren rasanter Wirtschaftsentwicklung Mitglied im Club der entwickelten Industrieländer. 1996 erfolgte der Beitritt zur Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung/OECD. Einige große koreanische Unternehmen wie Samsung, Hyundai, LG und andere behaupten im Automobilsektor, dem Schiffbau und in der Informations- und Telekommunikationstechnik weltweit Spitzenstellungen.

Südkorea hat seinen Wiederaufschwung nach der Asien-Krise 1997/1998 vor allem mit einer konsequenten Reformpolitik erreicht. Die Asienkrise hatte die Schwächen der koreanischen Wirtschaft nach einem allzu rasanten Wachstum auf Kreditbasis aufgedeckt. Sie führte zu spektakulären Unternehmenszusammenbrüchen und machte ein Hilfsersuchen an den Internationalen Währungsfonds (IWF) nötig, der eine Unterstützungszusage über 53 Mrd. US-Dollar abgab. Das Restrukturierungsprogramm des IWF im Finanz- und Unternehmenssektor wurde weitgehend erfolgreich durchgeführt und die Wirtschaft auf einen offenen marktwirtschaftlichen Kurs geführt.

Nach einer Restrukturierung des Schuldenbergs und der erfolgreichen Werbung um ausländische Investoren befand sich die koreanische Wirtschaft bis jetzt auf einem stabilen Wachstumspfad. In den Jahren 2003 bis 2010 wuchs das koreanische Bruttoinlandsprodukt mit durchschnittlich 3,81 % nicht mehr so schnell wie früher, aber immer noch beachtlich, insbesondere wenn man die Weltwirtschaftskrise 2008/09 bedenkt, die das Wirtschaftswachstum der westlichen Welt (USA und insbesondere Europa) auch einige Jahren danach noch erkennbar beeinträchtigte. Das Wachstum hat sich inzwischen moderater weiterentwickelt – einer so hoch entwickelten Volkswirtschaft nach wie vor angemessen.

Das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts in Korea (GDP)							
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Bruttoinlandsprodukt (Milliarde KRW)	1.377.457	1.429.445	1.486.079	1.564.124	1.641.786	1.730.399	k.A.
Wachstum des Bruttoinlandsprodukts in %	2.3	2.9	3.3	2.8	2.9	3.1	2.7

Quelle: www.index.go.kr (08.02.2019), Bank of Korea (05.03.2019)

Der Wachstumspfad soll weiter durch den Export gestützt werden. Hierfür verfolgt Südkorea systematisch den Abschluss von Freihandelsabkommen. Nach Freihandelsabkommen mit Singapur, der Europäischen Freihandelszone (EFTA), Chile und den ASEAN-Staaten hat Korea 2007 ein Freihandelsabkommen mit den USA unterzeichnet, welches seit dem 15.03.2012 in Kraft ist. Ein Freihandelsabkommen mit China trat am 20. Dezember 2015 in Kraft. Die Volksrepublik

China ist inzwischen mit Abstand der wichtigste Handelspartner für Südkorea. Weitere Freihandelsabkommen sind in Verhandlung, ratifiziert oder bereits in Kraft.

Im Herbst 2009 wurden die Verhandlungen zwischen der EU und Korea zu einem Freihandelsabkommen abgeschlossen. Am 17.02.2011 erfolgte die Ratifizierung im Europäischen Parlament, nachdem das Freihandelsabkommen im Oktober 2010 von beiden Seiten auf dem EU-Südkorea-Gipfel in Brüssel unterzeichnet wurde. Das Abkommen trat am 01.07.2011 verbindlich in Kraft, und im Zeitraum von fünf Jahren fielen rund 99 % aller Zölle in der EU und Korea weg.

Die koreanische Regierung glaubt den weltweiten und regionalen Herausforderungen nur durch Spitzenleistungen in den zukunftsweisenden Technologien und mit der Entwicklung Südkoreas zu einem Handels- und Dienstleistungszentrum in Nordostasien, das als Sprungbrett zwischen dem Pazifik und Europa dienen soll, begegnen zu können. Sie bemüht sich, die entsprechende Infrastruktur dafür bereit zu stellen. Erkennbar ist das unter anderem daran, dass die Verspätungen des Schnellzuges KTX (300 km/h) auf der digitalen Anzeigetafel im Bahnhof in Sekunden angezeigt werden, und 5G bereits Realität ist, kein Ziel.

Im Jahr 2012 waren die wichtigsten koreanischen Ausfuhrüter Fahrzeuge, Maschinen, chemische Erzeugnisse und Ölprodukte. Wichtigste Einfuhrüter bildeten Erdöl, Erdgas, Ölprodukte, Maschinen, Elektronische Bauelemente und Stahl. In den folgenden Jahren änderte sich die Auswahl dieser Güter leicht und so waren es 2018 Fahrzeuge, Automobilteile und Ölprodukte sowie Halbleiter, LCD-Displays und Sensoren, die zu den wichtigsten Ausfuhrütern gehörten. Wichtigste Importgüter waren Erdöl, Halbleiter, Erdgas, Ölprodukte und Komponenten für die Halbleiterproduktion².

² K-stat, stat.kita.net (24.01.2019).



Flagge	
Amtssprache	Koreanisch
Hauptstadt	Seoul
Staatsform	Präsidentialrepublik
Staatsoberhaupt	Präsident Jae-In Moon
Parlament	300 Sitze; Parlamentspräsident: Hee-Sang Moon (Unabh.).
Nationalversammlung³	<p>Aktuelle Zusammensetzung:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Gemeinsame Demokratische Partei (128 Sitze) ▪ Freiheitspartei Koreas (112 Sitze) ▪ Rechtschaffene Zukunft Partei (29 Sitze) ▪ Partei für Demokratie und Frieden (14 Sitze) ▪ Gerechtigkeitspartei (5 Sitze) ▪ Patriotische Partei Koreas (1 Sitz) ▪ Volkspartei (1 Sitz) ▪ Unabhängige (8 Sitze)
Politische Gliederung	9 Provinzen (do), Hauptstadt (mit Sonderrechten), 6 Großstädte (Busan, Daegu, Daejeon, Gwangju, Incheon, Ulsan), 91 Landkreise (gu) und 72 Städte (shi).
Unabhängigkeit	15. August 1945
Fläche⁴	100 033 km ²
Einwohnerzahl⁵	ca. 51,6 Mio.
Bevölkerungsdichte	489 Einwohner pro km ²
Religionen/Kirchen	2015: ohne Religionszugehörigkeit (56,1 %), Buddhisten (7,6 Mio.), Protestanten (9,7 Mio.), Katholiken (3,9 Mio.) ⁶

³ korea.assembly.go.kr/mem/mem_04.jsp (31.01.2019).

⁴ Korean Ministry of Labor, 2012 Employment and Labor Policy in Korea, Page 2.

⁵ 2018, KOSIS Korean Statistical Information Service, kosis.kr (24.01.2019).

⁶ Census 2020, www.census.go.kr (24.01.2019).

Bruttoinlandsprodukt (GDP)	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nominal ▪ BIP pro Kopf 	<p>USD 1,730 Mrd.⁷ USD 31,349⁸</p>
Wichtige Industriezweige	Automobil, Elektronik, IT, Schiffsbau, Stahl, Baugewerbe, Öl & Gas
Freihandelsabkommen	Korea-Chile FTA, Korea-Singapore FTA, Korea-EFTA FTA, Korea-ASEAN FTA, Korea-India CEPA, Korea-EU FTA, Korea-Peru FTA, Korea-U.S. FTA, Korea-Turkey FTA, Korea-Australia FTA, Korea-Canada FTA, Korea-China FTA, Korea-New Zealand FTA, Korea-Vietnam FTA, Korea-Colombia FTA
Freihandelsabkommen in Vorbereitung	Korea-China-Japan FTA, RCEP, Korea-Ecuador SECA, Korea-Israel FTA, ASEAN FTA, Korea-Indien CEPA, Korea-Chile FTA, Korea-Mexico FTA, Korea-GCC FTA, Korea-MERCOSUR FTA, Korea-EAEU FTA ⁹
Währung	Won (KRW)
Arbeitslosenrate	4,7 % (Feb. 2019) ¹⁰
Mitgliedschaften in internationalen Organisationen	UNO, Weltbank, Internationaler Währungsfonds (IWF), Asiatische Entwicklungsbank, Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD), Welthandelsorganisation (WTO), Asiatisch-Pazifisches Wirtschaftsforum (APEC) u.a.m.
Klima	Kontinentalklima mit vier ausgeprägten Jahreszeiten. Im Sommer teils hohe Luftfeuchtigkeit, im Winter meist sehr trocken.
Zeitzone	MEZ +8 (Korean Standard Time) Während der deutschen Sommerzeit: +7
Internet	.kr (kommerziell: .co.kr)
Internetnutzer	90,3 % aller Einwohner (2017) ¹¹
Mobiltelefone	63 628 860 ¹²
Telefonvorwahl	+82
Schrift	Koreanische Schrift: Hangeul (bestehend aus 10 Vokalen und 14 Konsonanten). Das koreanische Alphabet wurde 1443 von König Sejong dem Großen eingeführt. Im Alltag werden aber auch lateinische Buchstaben und chinesische Schriftzeichen verwendet.

⁷ 2017, KOSIS, kosis.kr (24.01.2019).

⁸ 2018, Bank of Korea, ecos.bok.or.kr (05.03.2019).

⁹ FTA Korea, Stand August 2018, www.fta.go.kr (24.01.2019).

¹⁰ Statistics Korea, Stand: Februar 2019, kostat.go.kr (13.03.2019).

¹¹ 2017, KOSIS, kosis.kr (24.01.2019).

¹² Stand: 11.2017, gemäß Korea Telecommunications Operators Association: stat.ktoa.or.kr/default_client.asp (24.01.2019).

2. Marktstudien

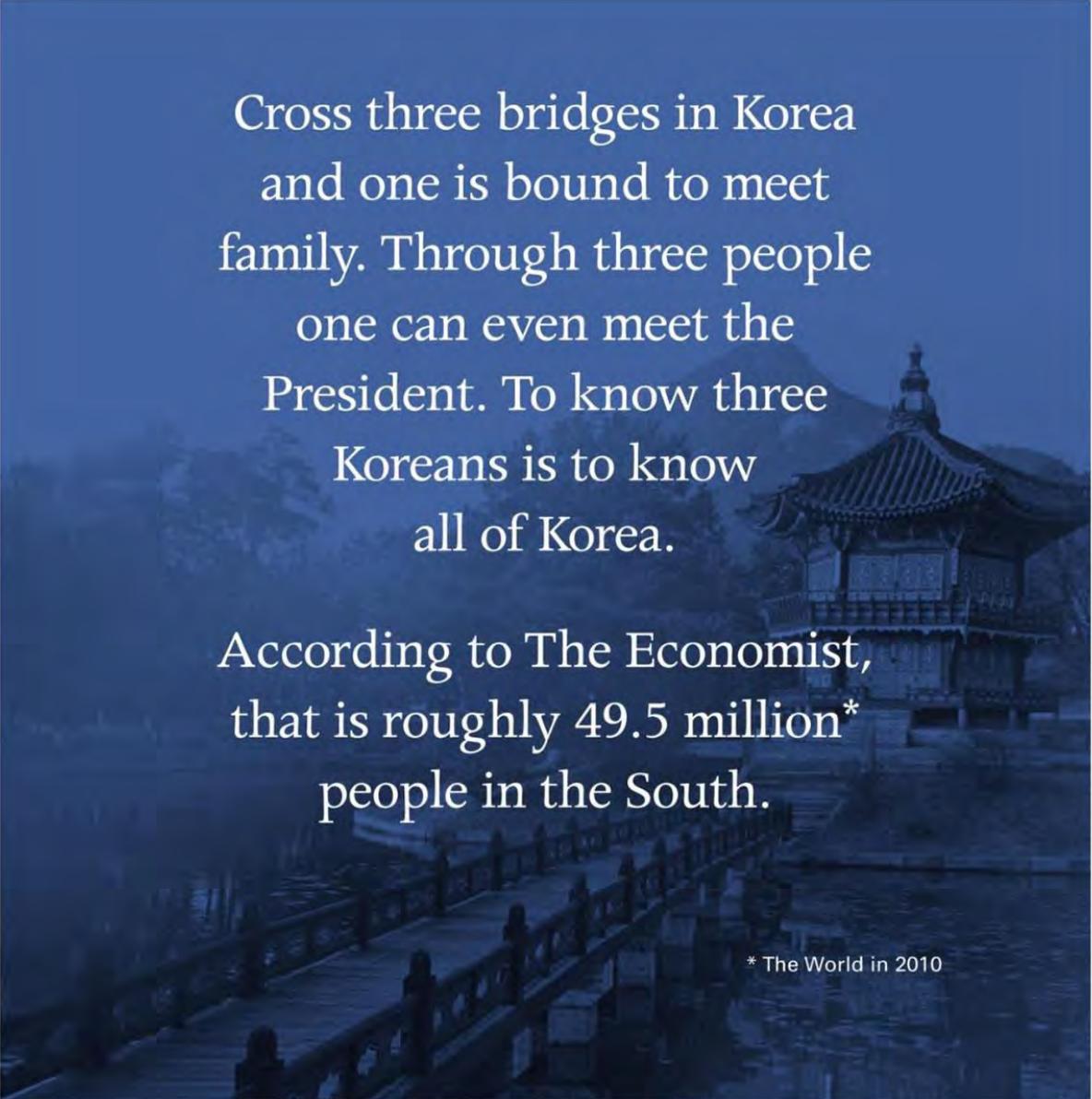
Gastbeitrag von Jeffrey Bohn, Managing Partner von Edge Communications Inc.

Individuelle Marktstudien geben einen ersten Überblick über die Situation des koreanischen Marktes für Ihr Produkt, die lokale und internationale Konkurrenz vor Ort, das Verbraucher- bzw. Konsumverhalten, zwingende rechtliche und technische Vorgaben für Ihre Produkte, Preise der Konkurrenzprodukte, mögliche Margen, Vertriebswege und vieles mehr.

Marktstudien sind ein vergleichbar günstiger und effektiver Weg, um die Informationen zu erhalten, die es einem Unternehmer ermöglichen zu entscheiden, ob und eventuell in welcher Form ein Engagement in Korea Sinn macht, bevor größere Investitionen getätigt werden.

Kleinere Unternehmen wollen oder können sich teure Marktstudien nicht leisten. Nach der Auffassung des Gast-Autors sollte man sich aber allzu günstige Marktstudien eher sparen, denn was nützt es, wenn ein paar ausländische Studenten oder Praktikanten einige Daten aus englischsprachigen koreanischen Publikationen zusammentragen und bunt aufbereiten, während die wirklich wichtigen Aspekte Ihrer Branche und zu Korea im Allgemeinen völlig fehlen. Prüfen Sie deshalb genau nach, ob ein Anbieter von Marktstudien bereits solche in Ihrer Branche und für die Republik Korea erstellt hat, wer genau an Ihrer Studie arbeitet, welche Erfahrungen die Person(en) in Ihrer Branche hat/haben und arbeiten Sie dann mit dieser Person oder diesen Personen nach Auftragsvergabe zusammen.

Im Zweifel kann es sehr hilfreich sein, nach Korea zu kommen und sich vor Ort umzuschauen. Sprechen Sie dann in Korea mit möglichen Kunden, Ihren Konkurrenten, Ihren Zulieferern, dem Außenhandels-Center in Seoul, der Außenhandelskammer, Swiss Global Enterprise / den Swiss Business Hub und suchen Sie Anschluss an die deutschsprachige Kaufmannschaft. Sie können gerne auch ein unverbindliches Gespräch mit **Edge Communications** führen.



Cross three bridges in Korea
and one is bound to meet
family. Through three people
one can even meet the
President. To know three
Koreans is to know
all of Korea.

According to The Economist,
that is roughly 49.5 million*
people in the South.

* The World in 2010

In a country whose cultural fabric is this tightly knit, we understand that it is not only difficult to bridge into the market even through three people, but also to make yourself heard once immersed in the other 49.5 million. Edge Communications consists of seasoned communications professionals with extensive experience in the Korean market. Our diverse staff treat multicultural issues as opportunities. We offer cost-effective communications solutions in Korea and access to London-based Grayling's global PR network. Edge Communications is your solution for raising key stakeholder awareness of your firm, managing media to achieve your goals and, ultimately, raising your bottom-line results.



For more information, please contact us at:

+82 2 734-2731 or 2732

info@edgecomms.net

www.edgecomms.net

„There is no public opinion in Korea,
there are only public emotions.“

Isabella Bird Bishop¹³, um 1890

3. Marketing, Public Relations

Gastbeitrag von Jeffrey Bohn, Managing Partner von Edge Communications Inc.

Ausländische Unternehmen in Korea, die für ihre Produkte werben wollen, sollten erst die Besonderheiten der koreanischen Kultur studieren, bevor sie den Markt mit Marketingkampagnen bearbeiten. Werbung, Marketing und Public Relations sind in Korea aufgrund des unterschiedlichen kulturellen Hintergrunds mit besonderen Herausforderungen verbunden. Eine sorgsame Einarbeitung in die koreanische Verbraucherpsychologie ist deshalb dringend zu empfehlen.

3.1 Marketing

Korea ist mit einer Kaufkraft, die zu einer der höchsten weltweit zählt, einer der profitabelsten Märkte für heimische und ausländische Unternehmen. Mit einer Bevölkerung, die bereits 50 Millionen überschritten hat sowie als elftgrößte Wirtschaftsnation¹⁴ kann Korea weder von multinationalen Unternehmen noch von mittelständischen Marktführern ignoriert werden. Koreaner haben das weltweit schnellste Internet und mit ihrer allgegenwärtigen Hochgeschwindigkeitsbreitbandverkabelung eine der höchsten Internetpenetrationsraten überhaupt. Auch sind Koreaner sehr stolz auf ihre nationale Identität. Nicht selten führt dieser Stolz zu einer Hassliebe zu ausländischen Markenprodukten. Markt-, Marken- und Werbetests sind zwingend erforderlich, wenn eine globale Marke erfolgreich in den koreanischen Konsumgütermarkt eingeführt werden soll. Oftmals erfordern Marketing-Aktivitäten in Korea auch erhebliche Änderungen des Images, um den lokalen Geschmack der Konsumenten zu treffen.

¹³ Isabella Bird Bishop in *Korea And Her Neighbours*, ISBN 9 781443 785075.

¹⁴ [en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_\(nominal\)](https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_(nominal)) (24.01.2019).

Koreaner sind in ihrem (Kauf-)Verhalten stark vom Konfuzianismus geprägt, der Gruppenidentität und soziale Harmonie betont. Das ist einer der Gründe dafür, dass koreanische Wohnungen zu Uniformität neigen, Luxusautomobile immer noch hauptsächlich schwarz lackiert sind und der Durchschnittskonsument das dringende Bedürfnis hat, die neuesten Trendmarken zu erwerben. Einige Kaufentscheidungen werden von der Gruppendynamik mehr beeinflusst als andere. Zum Beispiel erwerben Koreaner Wohnungen, Kraftfahrzeuge, Unterhaltungsprodukte oder viele Alkoholika, um ihre koreanische Gruppenidentität zu bestätigen, während sie Waren wie Bier, Kaffee oder Haarfärbemittel kaufen, um ihre individuelle Identität zum Ausdruck zu bringen. Allein die Kenntnis, welches Konsumprodukt welchem Identitätsideal zugeordnet ist, kann über Erfolg oder Misserfolg von Marketing- und Werbemaßnahmen entscheiden. Soll ein internationales Produkt erfolgreich auf dem koreanischen Markt platziert werden, müssen landeskundige Marketingspezialisten eine Botschaft kreieren, die den koreanischen Drang nach Gruppen- und/oder Individualidentität entweder aufnimmt oder ausbalanciert.

Entsprechend den hohen Lebenshaltungs- und Lohnkosten in Korea sind die Kosten für Datensammlung und Marktrecherche vergleichsweise hoch, die unumgänglichen Übersetzungskosten ebenso. Man sollte also äußerst strukturiert vorgehen.

3.2 Public Relations

Die koreanischen Medien funktionieren als ein *Press-Pool-System* und alle Tageszeitungsreporter gehören zu einem bestimmten Pool in ihrer jeweiligen Branche. Das Ergebnis sind identische Medienberichte über alle Publikationsrichtungen hinweg, da Reporter nicht aktiv exklusive Berichte erarbeiten, sondern vorgegebene Berichte des *Press-Pool* oder der Senior-Redakteure verwenden. Daher sind Berichte häufig eindimensional, einseitig und parteiisch. Sie konzentrieren sich auf „Sensationen“ unter Berufung auf anonyme Quellen, die nicht näher überprüft werden (können).

Trotz alledem: Die Medien sind eine starke Kraft in Korea und die meisten Bürger vertrauen der Presse, insbesondere wenn diese allgemeine Überzeugungen verstärkt oder ausbaut. Grundsätzlich wird das, was in den Medien berichtet wird,

von der Regierung als Ausdruck der öffentlichen Meinung wahrgenommen, egal ob dies auf Tatsachen beruht oder nicht. Als Konsequenz können Krisen und andere negative Ereignisse rasch eskalieren und Medienberichte zu direkten Regierungseingriffen führen. Das Eskalations-Potenzial von Falschinformationen, zum Beispiel zu US-Rindfleisch und anderen Themen, wurde Anfang 2008 auch von der damals neuen koreanischen Regierung von Präsident Myung-Bak Lee erheblich unterschätzt. Das Kabinett musste nach erst drei Monaten im Amt unter dem Druck der Öffentlichkeit geschlossen zurücktreten.

Onlinemedien und *Social Media* haben sich in den letzten Jahren erheblich entwickelt. Sie haben inzwischen mehr Einfluss auf den koreanischen Durchschnittsbürger als die klassischen Printmedien (Offlinemedien). Onlinemedien werden nun als wichtigste Nachrichtenquelle für Neuigkeiten angesehen, die den Bürgern im Netz die Möglichkeit bieten, sich über eine Vielzahl von sozialen Aspekten auszutauschen. Große Unternehmen haben ebenfalls starken Einfluss auf die Medien und versuchen, alle Kanäle für ihre Botschaften zu nutzen, insbesondere auch für die Verbreitung von negativen Meinungen und (Pseudo-)Informationen über die Konkurrenz. Schon daher sind besonders ausländische Unternehmen in Korea auf gute Beziehungen mit Medienkanälen und Pressevertretern angewiesen. Dies sollte ein wichtiger Bestandteil Ihrer Öffentlichkeitsarbeit in Korea sein. Für ausländische Firmen ist es ratsam, diese Strategie durch entsprechendes Medientraining noch einen Schritt weiter zu verfeinern, um die Eigenheiten der lokalen Presselandschaft wirklich zu verstehen. Die Geschäftsleitung und gegebenenfalls der Pressesprecher eines Unternehmens müssen im Zweifel vor jedem Interview entsprechend informiert und instruiert werden, die tatsächlichen Anforderungen und Wünsche der Journalisten zu verstehen und entsprechend klare und konsistente Botschaften an die Presse zu liefern. Auch wenn Korea eine anspruchsvolle und herausfordernde Medienlandschaft besitzt, kann eine ausgeklügelte Medienstrategie überaus rasche und positive Auswirkungen auf den Geschäftserfolg in Korea haben.

4. Kooperations- und Geschäftspartnersuche

Kooperations- und Geschäftspartner finden Sie unter anderem über das Internet, über Messen, über die jeweilige nationale Industrie- und Handelskammer, die Wirtschaftskammer Österreich oder Swiss Global Enterprise / den Swiss Business Hub.

Neben dem richtigen Unternehmen ist es mindestens ebenso wichtig, einen vertrauenswürdigen Ansprechpartner in diesem Unternehmen zu finden. Bei der Auswahl eines passenden Unternehmens als Kooperations- oder Geschäftspartner ist Erfahrung im koreanischen Geschäftsverkehr mehr als hilfreich. Dies betrifft die allgemeinen Rahmenbedingungen, wie zum Beispiel die Beurteilung der Kreditwürdigkeit des Unternehmens oder die Reputation auf dem Markt, genauso wie Detailfragen, zum Beispiel die Persönlichkeit des geschäftsführenden Gesellschafters/Hauptaktionärs oder des angestellten Managements und alle sich daraus ergebenden Konsequenzen für Ihr Unternehmen, das Produkt oder die Dienstleistung, das/die Sie kaufen oder verkaufen wollen. Aufgrund kultureller Blindheit fällt es Ausländern verhältnismäßig schwer, zwischen seriösen und weniger seriösen Geschäftspartnern zu unterscheiden. Dadurch werden Ausländer leichter Opfer unseriöser Geschäftspartner. Es wird einen Unterschied machen, wenn Sie bei der Auswahl einen erfahrenen Helfer einsetzen. Probleme gibt es für den Neuling dabei viele. Nicht nur, dass Ihnen unseriöse Geschäftspartner Ihre Ware ohne zu zahlen abnehmen, sie können auch Ihrem Unternehmen oder Ihren Produkten und Handelsmarken einen schweren und nachhaltigen Imageschaden auf dem koreanischen Markt zufügen, wenn sie falsch verhandeln und/oder die falschen Partner wählen.

Vorsicht sollte deshalb am Anfang Ihr ständiger Begleiter sein. Eine ausführliche Überprüfung Ihrer möglichen Geschäftspartner muss am Anfang jeder Geschäftsbeziehung stehen. Das gilt auch für alle, die sich als Koreakundige ausgeben. Fragen Sie Ihren potenziellen Geschäftspartner insbesondere am Anfang einer Beziehung nach allem was für Sie in Zukunft wichtig sein könnte. Berücksichtigen Sie dabei sowohl kaufmännische als auch juristische Themen (z.B. „Wem genau gehört die Gesellschaft, die mit Ihnen Geschäfte machen will, eigentlich?“). Sind Sie nicht scheu beim Nachfragen – am besten schriftlich. Gerade am Anfang werden Sie erfahrungsgemäß die meisten Antworten erhalten.

KGCCI MEMBERSHIP BENEFITS



MEMBERSHIP BENEFITS

1

Networking Expanding Business Opportunities

Enter the Korean-German business community and meet influencers as well as decision-makers from a wide range of industries to build a valuable network and new business contacts. KGCCI organizes various events on current topics (Economic Outlook, Energy Dialogue) and provides numerous opportunities to expose your company and to connect with potential partners at B2B events.

2

Information Knowledge is Power

Stay up-to-date on the latest issues and market trends in Korea through our newsletters, magazines and other publications and enjoy exclusive access to our membership directory with contact information of all KGCCI members.

3

Advocacy One Strong Voice

As the voice of the Korean-German business community, supported by the German Federal Ministry for Economic Affairs and Energy, we strive to support our members through open dialogues with governmental bodies.

4

Business Support Maximizing the Success

We provide a wide range of services focused on market access and market expansion. Our services include market analysis, business partner search, trade-show support, HR service, office space solutions, VAT refund and more. KGCCI members enjoy a discount on service fees.

5

Special Focus Groups Building Synergies

Special focus groups within the KGCCI ensure that topics of various perspectives are given a voice. YLG (Young Leaders Group), WIR (Female leadership group) and KEF (Korean Executive Forum) were established to inspire and to create even more synergies for the Korean and German society.

Join us

KGCCI Membership

Enjoy the exclusive
membership benefits
now!



Korean-German Chamber
of Commerce and Industry
한독상공회의소

**Korean-German Chamber of Commerce and
Industry & KGCCI DEinternational Ltd.**

+ 82 2 37804 630
members@kgcci.com

8th Fl., Shinwon Plaza, 85,
Dokseodang-ro, Yongsan-gu,
Seoul 04419

or visit us online:
www.kgcci.com

*„Koreaner sind anders!
Sie sind nicht mehr oder weniger liebenswert, besser oder schlechter,
aber je länger man sie kennt, desto mehr schätzt man sie.“*

Joachim Nowak

II. Kontakte und Verhandeln in Korea

1. Die Lebenswelt der Koreaner

Wenn Sie sich kurz vor Augen halten, wie fremd sich schon manche Kulturen von Nachbarländern in Europa sind, werden Sie erahnen, was Sie im Fernen Osten in der Republik Korea an kulturellen Besonderheiten erwartet. Üblicherweise wird von einem Kulturschock gesprochen.

Der erste Eindruck von Seoul – und für die meisten wird Seoul der erste Eindruck von Korea sein – verführt dazu, anzunehmen, dass nicht nur die Gebäude und die Infrastruktur der unseren gleichen, sondern dass sich Koreaner auch irgendwie westlich verhalten. **Das ist falsch!** Sie verhalten sich wie Koreaner. Koreaner sind anders als Deutsche, Österreicher oder Schweizer, nicht besser oder schlechter, nur anders. Diese andere Kultur ist faszinierend, wunderbar überraschend und kann zugleich frustrierend sein – zumindest für den, der sich damit nicht auskennt.

Um keine Missverständnisse aufkommen zu lassen: Der Autor lebt seit 1997 in Korea und liebt Land und Leute. Er hat gelernt, mit den für ihn anfangs vielen fremdartigen Eigenheiten der Koreaner zurechtzukommen und erfreut sich der unzähligen positiven Aspekte des täglichen Lebens in Korea. Letztere sind aber typischerweise nicht Gegenstand eines Handbuchs wie diesem. Hier wollen wir ein paar Themen auf den Punkt bringen, ja wir wollen sie auch ein wenig überspitzen – damit sie sich leichter merken lassen.

1.1 Beziehungen und Gruppen

Dem Besucher fällt schnell auf, dass Koreaner entweder zu den freundlichsten Menschen gehören, die er je getroffen hat, oder zu den eher gleichgültigen oder

verschlossenen. So wird ein koreanischer Gastgeber seinen Besucher freundlich und zuvorkommend umsorgen, während man auf der Straße von Fremden bedenkenlos ohne Weiteres angerempelt oder auf die Seite geschoben werden kann. Der Unterschied dieses so offensichtlichen Widerspruchs liegt in Ihrer ganz persönlichen Beziehung zu dem jeweiligen Koreaner. Sind Sie ein Familienmitglied, Freund oder guter Bekannter, werden Sie auf das Höflichste behandelt. Menschen, die er nicht persönlich kennt, beachtet ein Koreaner dagegen nicht, und die Enge der Städte und manche Traditionen führen unvermeidbar zu unangenehmen Begegnungen, zum Beispiel, dass man Ihnen einfach die Türe vor der Nase zufallen lässt.

Koreaner sind vereinfachend und kurz gesagt in Gruppen organisiert. Jeder Koreaner gehört verschiedenen Gruppen an, z.B. einer Gruppe von Personen, die dieselbe Universität besucht oder in derselben Militäreinheit gedient haben. Das Besondere ist, dass diese Gruppen auf Dauer angelegt sind, die Gruppenmitglieder sich gegenseitig schützen und sich in einem vergleichsweise hohen Maß selbst disziplinieren bzw. sanktionieren, um die Ordnung in der Gruppe aufrechtzuerhalten. Dies war insbesondere in den letzten Jahrhunderten ein wesentlicher Bestandteil der Gruppenbeziehungen, da es kaum andere Möglichkeiten gab, private oder geschäftliche Streitigkeiten zu regeln. Es gab dafür schlicht kein vergleichbares Gerichtssystem wie in Europa. Und nach wie vor erachten die Koreaner die Gruppenbeziehungen als wesentliches Element ihrer Kultur.

Wichtig sind also persönliche Beziehungen. Falls Sie versuchen, solche herzustellen, sollten Sie berücksichtigen, dass ein Koreaner Sie nur zögerlich in seine Kreise einziehen lässt, da er nach koreanischer Denkweise gegenüber den anderen Mitgliedern einer solch (in-)formellen Verbindung bzw. Gruppe quasi (mit-)verantwortlich für Ihr zukünftiges Verhalten ist. Beachten Sie aber auch, dass Sie als Ausländer fast nie ein „vollwertiges“ Mitglied einer solchen Runde werden können, da es für den gewöhnlichen ausländischen Geschäftsmann schon zu spät ist, sich zum Beispiel durch Besuch derselben Universität oder durch Ableistung des Wehrdienstes als vollwertiges Mitglied bestimmter Gruppen wirklich zu qualifizieren. Zudem sprechen die wenigsten Ausländer fließend Koreanisch, was in solchen Gruppen selbstverständlich die Verkehrssprache – zumindest für Problemlösungen – ist.

Es gibt aber einen Schutz für Ausländer, der gegen jeden Koreaner durchgesetzt werden kann, und der Ausländer nicht diskriminiert. Dieser besteht aus den koreanischen Gesetzen auf der einen und den koreanischen Gerichten auf der anderen Seite. Das koreanische Recht ist dem deutschen nachempfunden und dadurch für den deutschsprachigen Kaufmann in der Regel nachvollziehbar und vorhersehbar. Die koreanische Zivilgerichtsbarkeit bzw. die Richter sind – zu Recht – stolz auf ihre richterliche Unabhängigkeit. Die Richter sind gut ausgebildet und die Prozessdauer ist in aller Regel kürzer als in Deutschland. Um diesen Schutz auch genießen zu können, ist es in Korea empfehlenswert, sich bei allen Arten von Verträgen und anderem geschäftlichen Engagement (z.B. Firmengründung, Joint Venture-Verhandlungen, Know-how-Transfer) professionellen Rechtsrat einzuholen.

Traditionell sind Verträge für Koreaner disponibel. Koreaner erwarten deshalb oft, dass Vertragsbedingungen angepasst werden, falls sich die Rahmenbedingungen ändern. Das kann gut und schlecht sein. So gibt es durchaus europäische Firmen, die in der Asienkrise 1997/98 die Vorteile dieses Systems kennengelernt haben, als nämlich die koreanischen Geschäftspartner nicht auf alle Vertragsbedingungen bestanden haben, einschließlich des festgelegten Preises, um den Konkurs des Geschäftspartners zu vermeiden, auch wenn es sich dabei nicht um einen unverzichtbaren Geschäftspartner gehandelt hat. Dies ist eine besondere, in diesem Falle sehr positive Ausprägung des Grundsatzes, dass persönliche Beziehungen wichtig sind.

In der Regel und in der Praxis ist also die gute persönliche Beziehung einem Koreaner wichtiger als es die Einzelheiten eines Vertrags sind – und diese Einstellung erwartet er auch von Ihnen. Das heißt aber, wie eben gesagt, im Umkehrschluss nicht, dass Sie sich als Ausländer im Geschäftsverkehr ohne Verträge bewegen sollten. Sie benötigen vielmehr gut ausgearbeitete Verträge, um Ihre Interessen im Zweifel schützen oder durchsetzen zu können, auch wenn ein Koreaner von Ihnen erwartet, nicht auf die Einhaltung jedes Vertragsdetails zu bestehen. Wenn Sie gute Verträge haben, bleibt es Ihre Entscheidung, ob Sie der Gegenseite Zugeständnisse machen, oder eben nicht.

Versuche, den koreanischen Markt von Deutschland aus zu erschließen, führen i.d.R. nur zu sehr eingeschränkten Erfolgen, falls Sie nicht über ein unverzichtbares einmaliges Produkt verfügen, das von koreanischen Unternehmen benötigt

wird (zum Beispiel Erdöl oder seltene Erden). Das Wichtigste für koreanische Geschäftsleute ist, wie bereits ausgeführt, die persönliche Beziehung, und diese kann durch Aktivitäten in Deutschland, Österreich oder der Schweiz nicht wirklich aufgebaut werden. Um sich erfolgreich im koreanischen Markt zu etablieren, sollten Sie sich entweder eines Dritten bedienen, der Sie bei potenziellen koreanischen Kunden einführt (klassisch: Handelsvertreter oder Distributor), oder, besser, Sie kommen selbst nach Korea und versuchen vor Ort persönliche Beziehungen aufzubauen. Was Sie dabei auf jeden Fall mitbringen müssen, ist die Zeit, diese persönlichen Beziehungen aufzubauen und zu pflegen.

1.2 Konfuzianismus in Korea

Die Wertvorstellungen der Koreaner sind auch heute noch vom ca. 2 500 Jahre alten Konfuzianismus geprägt, weit mehr als vom inzwischen weit verbreiteten Christentum, das erst in den letzten Jahrzehnten an kulturellem Einfluss gewonnen hat. Zum Grundkonzept des Konfuzianismus gehören unter anderem der Respekt vor dem Alter, das Senioritätsprinzip und ein für die europäische Denkweise extrem ausgeprägtes Hierarchiebewusstsein. Der Autor selbst sieht den Konfuzianismus zuvorderst als ein Herrschaftsverfestigungssystem an, das vor ca. 2 500 Jahren von einem Hofbeamten (wir Europäer nennen ihn Konfuzius) für den Kaiser von China erarbeitet wurde, um dessen Herrschaft für seine Nachfahren in alle Ewigkeit zu zementieren. Die Regeln wurden den Untertanen oktroyiert und haben sich in ein starres Korsett für das ganze Leben verfestigt. Sie mussten, ohne jemals auch nur hinterfragt werden zu dürfen, von jedermann befolgt werden. Dazu sei angemerkt, dass man erst nach dem langsamen Rückzug dieser Regeln aus der Lebenswelt der Koreaner in der zweiten Hälfte des letzten Jahrhunderts sehen konnte, wie kreativ und fleißig die koreanische Bevölkerung ist – wenn man sie nur lässt. Davor durften Koreaner weder kreativ noch fleißig sein – davor hat sie der Konfuzianismus bewahrt.

Wenn man sich kurz darüber Gedanken macht, seit wann und unter welchen Schmerzen die Demokratie in Europa langsam Fuß fasste und seit wann die Verfassung der Vereinigten Staaten als leuchtendes Beispiel für Demokratie und Bürgerrechte in Kraft ist, so kann man sich den gewaltigen Einfluss des Konfuzianismus in Asien etwas besser vorstellen.

Eine Auswirkung dieses Grundkonzepts ist, dass die gesamte koreanische Gesellschaft, einschließlich der koreanischen Unternehmen, immer noch klar hierarchisch strukturiert ist. Stark vereinfacht dargestellt, kann man von einer Pyramide der Loyalitäten in der koreanischen Gesellschaft sprechen, die man sich immer vor Augen führen sollte, wenn man zu koreanischen Geschäftspartnern oder Mitarbeitern Kontakt aufnimmt oder diesen pflegt.

Während an erster Stelle in dieser Pyramide die Familie einschließlich naher und ferner Verwandter steht und an zweiter Stelle die Schul- und Studienkameraden sowie für Männer die Kameraden der militärischen Einheit, in welcher der Wehrdienst geleistet wurde, stehen, kommen in den Ebenen darunter weitere Freunde, Bekannte und Arbeitskollegen, als Nächstes der Arbeitgeber, dann der ausländische Arbeitgeber und schließlich der Rest der Welt. In die erste Ebene wird man hineingeboren, in die zweite wächst man hinein, und beide Ebenen halten in der Regel ein Leben lang zusammen. Danach kommt keine vergleichbare Gruppenzugehörigkeit mehr zustande. Aber auch die geografische Zugehörigkeit, also aus welcher Provinz, Stadt oder welchem Stadtteil das Gegenüber kommt, spielt im täglichen Beziehungsgeflecht der Koreaner und der koreanischen Politik durchaus noch eine Rolle.

Schaubild: Pyramide der Loyalitäten



1.3 Auftreten

Es wird von Koreanern gerne gesehen, wenn der Gast ein wenig über das Land weiß und ein paar Worte der Sprache gebraucht. Ein koreanisches „Guten Tag“, „Danke“ und „Auf Wiedersehen“ wirkt sich bei dem Versuch, eine angenehme Atmosphäre herzustellen, sehr positiv aus. Über die Notwendigkeit der immerwährenden Verfügbarkeit von Visitenkarten und der darauf verzeichneten Position des Inhabers wird ständig und von jedem, der zu Korea etwas schreibt, hingewiesen. Visitenkarten dienen der Einordnung des Gegenübers in die allgegenwärtigen hierarchischen Strukturen, da grundsätzlich versucht wird, auf gleicher Ebene zu kommunizieren. Die Ausführungen zur Übergabe von Visitenkarten, die zum Teil publiziert wurden, halte ich aber für schlicht übertrieben und weltfremd, da in der realen Welt nach meiner Beobachtung sich viele Koreaner partout weigern, sich so zu verhalten, wie von manchem Autor beschrieben. Zudem sind die Koreaner in den letzten zwei Dekaden beim gegenseitigen Umgang miteinander deutlich lockerer geworden.

Lernen Sie nichts auswendig, um sich stur und starr danach zu verhalten, sondern verhalten Sie sich der Situation angemessen und natürlich. Beachten Sie grundsätzlich das Alter und den Rang Ihres Gegenübers deutlich mehr als in Deutschland und seien Sie dementsprechend freundlich. Beobachten Sie wie sich die anderen verhalten, fragen Sie nach und lernen daraus.

Jedem Asienreisenden sollte klar sein, dass Schuhe im privaten Bereich immer und auch oft in Restaurants ausgezogen werden müssen. Löcher in den Socken hinterlassen analog Löcher im Ansehen. Wer den Erwartungen der Koreaner an einen seriösen Geschäftspartner entsprechen will, wird nie ohne Anzug und Krawatte sowie den passenden sauberen (geputzten) Schuhen auftreten. Ingenieure sind quasi von der Krawattenpflicht ausgenommen, nicht aber vom Zwang zur gepflegten Erscheinung. Frauen wird weiterhin grundsätzlich betont konservative Geschäftskleidung empfohlen. Koreanische Frauen legen hohen Wert auf Ihr Erscheinungsbild, so sollte Sie ständiges Nachschminken oder die allgegenwärtigen (teils erkennbaren) Schönheitsoperationen nicht aus der Ruhe bringen lassen. Aber auch Männer sind deutlich gepflegter in Korea (was man schon an der Statistik zu Pflegemitteln aller Art erkennen kann). Um die allgegenwärtigen Klimaanlageanlagen angemessen zu dosieren und damit Energie zu sparen, hat es die koreanische Regierung schon seit einigen Jahren für Beamte zur Pflicht gemacht,

im Hochsommer ohne Krawatte zu arbeiten. Dem Wunsch der Regierung entsprechen auch die Banken und manche Großbetriebe. Wundern Sie sich also nicht darüber und ziehen Sie trotzdem Ihre Krawatte an. Sie sind kein Beamter, und Kleider machen Leute, auch im koreanischen Geschäftsleben.

1.4 Feiertage

Bevor Sie nach Korea reisen, sollten Sie sich immer erkundigen, wann die nächsten koreanischen Feiertage anstehen (siehe dazu auch www.nowak-partner.com). Auch in Deutschland hätte es niemand gerne, wenn ein ausländischer Geschäftspartner am ersten Weihnachtsfeiertag vor der Tür oder vor dem Unternehmenstor steht und Einlass begehrt.

1.5 Das *Highlander*-Prinzip

Für die koreanische Unternehmensstruktur gilt immer das „*Highlander*-Prinzip“ (erinnern Sie sich vielleicht an Russell Mulcahys Spielfilm „*Highlander* – Es kann nur einen geben“ von 1986 mit Christopher Lambert in der Hauptrolle? Falls ja (Sie also schon etwas älter sind oder Liebhaber älterer Actionfilme), haben Sie bereits eine gute Vorstellung davon, was der Autor sagen möchte. Das heißt, an der Spitze des Unternehmens kann es nur einen geben, der entscheidet. Auch wenn Sie viele Geschäftsführer oder Vorstände eines Unternehmens kennenlernen, wird es immer nur einen *Representative Director* (mit einem Titel wie: *Chairman*, *President* oder *CEO*) geben, der die wirklich wichtigen Entscheidungen trifft. Es kann essenziell für den Geschäftserfolg sein, diesen zu lokalisieren und für sein Anliegen zu gewinnen. Für („weniger wichtige oder nicht strategische“) Entscheidungen, die auf den Ebenen darunter getroffen werden, ist es ebenfalls ratsam, herauszufinden, wer wirklich entscheidet, denn faktisch nie wird dieser Entscheidungsträger mit dem ausländischen Geschäftspartner direkt verhandeln. Gegebenenfalls kann es sinnvoll sein, die Entscheidung durch Dritte zu beeinflussen. Versuchen Sie, mit Mitarbeitern Ihres Geschäftspartners zu verhandeln, die Ihr Anliegen bei dem Entscheidungsträger tatsächlich voranbringen können. Ermitteln Sie also immer rasch, wer dieser Entscheidungsträger und wer dessen Vertrauter ist, mit dem Sie verhandeln sollten. Sind Sie sich aber auch bewusst, dass Ihre koreanischen Mitarbeiter (insbesondere Ihr koreanischer

Geschäftsführer) oder Geschäftspartner solche inoffiziellen Kommunikationswege nutzen werden, und Sie davon nicht notwendigerweise in Kenntnis setzen.

Schaubild: Pyramide der Hierarchien



1.6 Position und Titel

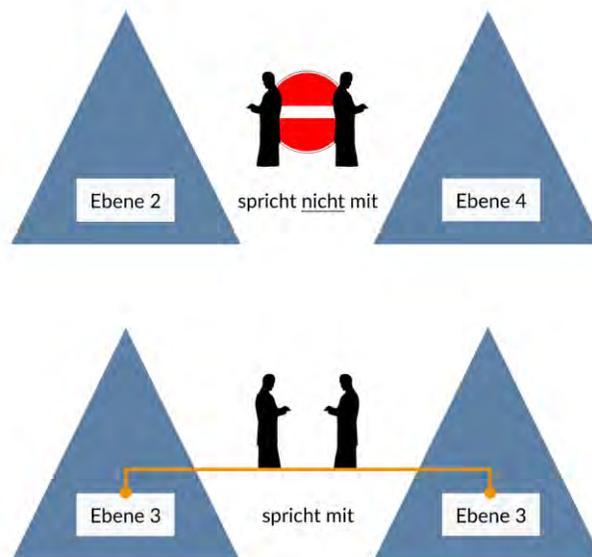
Um (überhaupt) einen Entscheidungsträger treffen und sich mit ihm austauschen zu können, benötigen Sie einen vergleichbaren Titel, d.h. eine vergleichbare Position in Ihrem Unternehmen. **Ist Ihr Titel, bzw. Position in Ihrem Unternehmen falsch gewählt, kann Sie das schnell um den Termin bringen.** Allein entscheidend ist dabei nur der Titel, nicht Ihr Können oder Ihre Erfahrung! Falls Sie jetzt stutzen denken Sie definitiv noch nicht koreanisch genug. Jeder Koreaner versucht immer mit jemandem auf seinem eigenen Level zu sprechen bzw. über einen Dritten verhandeln zu lassen.

Stellen Sie auch Ihr Unternehmen richtig vor. Koreaner sind an große Einheiten gewöhnt und werden regelmäßig nicht dadurch beeindruckt, dass Sie zum Beispiel 1 500 Mitarbeiter haben. Besser ist es zu betonen, dass Sie beispielsweise der Weltmarktführer in Ihrer Branche sind oder, dass international bekannte

Unternehmen oder – ganz wichtig – koreanische Konglomerate zu Ihren Kunden zählen. In der Automobilindustrie ist es auch hilfreich zu erwähnen, dass einer der als besonders kritisch bekannten japanischen Automobilbauer Ihr Unternehmen als Zulieferer akzeptiert hat. Viel mehr sollten Sie zu Japan aber nicht sagen, und Koreaner und Japaner grundsätzlich nicht vergleichen – außer die Koreaner schneiden dabei höchst positiv ab. Tragen Sie aber nicht zu dick auf.

Kein Widerspruch zur gelebten Realität zum vorhergesagten bzgl. Position und Titel ist, dass ein Abteilungsleiter eines großen koreanischen Konglomerats – der in dieser Position unter Umständen Verantwortung für 500 oder mehr Mitarbeiter haben kann – sich auch mit der Direktorebene eines Zulieferers sehr selbstbewusst unterhalten wird, da der Abteilungsleiter die wirtschaftlich stärkere Position hat und in einem in der Regel ungleich größeren Unternehmen arbeitet. Für milliardenschwere europäische Zulieferer ist es deshalb von Vorteil, sich immer wieder die alte Regel „Wer zahlt schafft an!“ in Erinnerung zu rufen. Koreaner reagieren sehr empfindlich auf ein Verhalten, das sie als unangemessen oder arrogant ansehen, und die möglichen Reaktionen können den Geschäftserfolg schmälern oder gänzlich in Frage stellen. Hartes, konsequentes aber sachliches Verhandeln bringt Ihnen dagegen Erfolg und Ansehen bei Ihrem Geschäftspartner. Wer seine Interessen selbst nicht wahren kann, gilt als „Loser“.

Schaubild: Kontakt-Pyramide



WILLKOMMEN IN ASIEN

MÜNNOUL

Sie sind ein Münchner Unternehmen und wollen nach Seoul? Wir verstehen was Sie wollen, wissen was Sie brauchen und kennen alle Personen und Wege vor Ort.

www.adwa-law.com

„Es gibt in der koreanischen Geschäftswelt bei Verhandlungen mit Fremden keine (für uns) klassische Win-win-Situation mit zwei (Teil-) Gewinnern! Es wird vielmehr immer auf der einen Seite eine Win-win-Situation angestrebt, der auf der anderen Seite eine Lose-lose-Situation gegenüberstehen muss.“

Joachim Nowak

2. Verhandlungsstil

Zum erfolgreichen Verhandeln ist Vertrauen eine wichtige Voraussetzung. Wer zum Beispiel in der Geschäftsleitung eines größeren ausländischen Zulieferers im Automobilssektor meint, er müsse sich in Korea nicht anpassen, nicht einbringen und kein Vertrauen aufbauen, wird in Konfliktsituationen schnell merken, dass eine gemeinsame Geschäftsgrundlage das eine ist, Vertrauen aber den Unterschied ausmacht. Dazu ist es auch erforderlich, sich bei möglichst vielen Gelegenheiten mit dem Management des koreanischen Geschäftspartners zu treffen, sei es bei der Verbandsarbeit der jeweiligen Industrie oder auch auf dem Golfplatz. Man muss schon dazu gehören wollen – und das auch zeigen! Diese Aufgabe kann der koreanische Teil der Geschäftsleitung nur bedingt erbringen, und ohne den aktiven und intensiven Beitrag der ausländischen Geschäftsleitung bleibt als Ergebnis der Geschäftserfolg in aller Regel unbefriedigend.

2.1 Verhandlungsgrundsätze

Verhandlungen werden von Koreanern völlig anders als von Deutschen, Österreichern oder Schweizern geführt. Zum Beispiel werden koreanische Geschäftspartner bei einem vorab kommunizierten Verhandlungszeitraum:

- so lange wie möglich diskutieren, also insbesondere auch über diesen Zeitraum hinaus,
- erst zum Schluss der Verhandlungen die wesentlichen Punkte ernsthaft diskutieren,
- „das eine oder andere Fass völlig unerwartet wieder neu aufmachen“,

- auch im Falle, dass Sie mit einzelnen Verhandlungspunkten bereits zufrieden sind, immer wieder versuchen, bessere Ergebnisse zu erzielen, eben „bis zum Schluss das Blatt ausreizen“.

Beachten Sie bitte, dass es, wie bereits erwähnt, ein Grundprinzip ist, dass die Person, die verhandelt, nicht entscheidet. Dieser Verhandlungsstil lässt Raum für allerlei Verhandlungsmanöver. Machen Sie es genauso, und falls nötig gestalten Sie die Umstände so, dass Sie es genauso machen können. Lassen Sie eine Person verhandeln, eine andere entscheiden (zumindest sollten Sie so tun als ob). Damit ermöglichen Sie sich – wie die Koreaner sich auch – von ungünstigen Zwischenergebnissen wieder zu distanzieren und/oder Verhandlungen an jedem beliebigen Punkt wiederaufzunehmen, um zum Beispiel noch bessere Ergebnisse zu erzielen. Wie sagt man doch so schön auch in Korea: Da geht immer noch was!

Die koreanischen Geschäftspartner diskriminieren dabei ausländische Gesprächspartner in keiner Weise, denn Sie verhalten sich gegenüber Koreanern, die sie nicht kennen gleich. Die Koreaner können nur besser damit umgehen, da sie die eigene Kultur natürlich kennen, und nicht mit den teils stillschweigenden Erwartungshaltungen einer anderen Kultur vorbelastet sind.

Nachfolgend einige Anregungen für Europäer zum Umgang mit diesem für sie eher ungewöhnlichen Verhandlungsstil:

- Geben Sie klare Zeitvorgaben für die Verhandlungen vor. Allerdings sollten Sie Ihr tatsächliches Abreisedatum auf einen Tag nach dem geplanten Verhandlungsende legen. Dies gibt Ihnen Spielraum, die wirklich wichtigen Dinge mit etwas weniger Zeitdruck zu besprechen. Falls Sie also am Freitag zurück nach Hause fliegen, sagen Sie Ihrem Verhandlungspartner, dass Sie den Flug für Donnerstag gebucht haben. Aber Vorsicht, manchmal checkt die Gegenseite im Hotel Ihr Abreisedatum.
- Finden Sie heraus, wer welche Entscheidungen trifft. Machen Sie über den Verhandlungsführer der koreanischen Seite (in)direkte Angebote an den Entscheider.
- Verhandeln Sie für die Gegenseite erkennbar nach dem Motto „besser kein Geschäft als ein unprofitables“. So lange zum Beispiel Ihr koreanischer Verhandlungspartner auch nur den Hauch einer Chance sieht, den Preis noch zu drücken, wird er über diesen verhandeln.

- Planen Sie grundsätzlich mehrere Verhandlungsrunden ein.

Und noch einmal: Trennen Sie die Person Ihres Verhandlungsführers von der des Entscheidungsträgers (oder tun Sie zumindest so als ob). Behandeln Sie den Verhandlungsführer der Gegenseite fair und respektvoll, lassen Sie sich aber nichts unnötig gefallen. Koreaner, die Sie nicht seit langem kennen, testen immer, wie weit man mit Ihnen gehen kann. Wirklich!

2.2 Vertrauen – wächst erst mit der Zeit

Der Verhandlungsstil männlicher Koreaner mit Geschäftspartnern, die sie nicht kennen, ist grundsätzlich konfrontativ. Wie in der Einführung zu diesem Kapitel erwähnt, ist eine *Win-win*-Situation, wie wir Europäer diese definieren, in der Regel in dieser Phase des persönlichen (Erst-)Kontakts völlig unbekannt und/oder gilt als völlig inakzeptabel. Es wird erst einmal ausschließlich nach dem *Winner-takes-it-all*-Prinzip verhandelt. Dies ist an den extremen Ausgangspositionen bei Verhandlungen, dem Streben nach maximalem Gewinn und der ausschließlichen Suche nach Vorteilen für sich selbst deutlich zu erkennen. Da es nach koreanischem Verständnis noch kein Vertrauen gibt, das Kompromisse oder gar Zugeständnisse tragen könnte, wird manipuliert, verheimlicht und das notwendige Vertrauensverhältnis wird in Verhandlungen nur sehr langsam aufgebaut, da man, wie bereits erwähnt, erst einmal ausführlich testen muss, wie weit man mit Ihnen persönlich gehen kann. Im Ergebnis resultieren daraus bei Verhandlungen mit Europäern unterdurchschnittlich wenige oder unvorteilhafte Vertragsabschlüsse für die koreanische Seite, da die *Winner-takes-it-all*-Methode nur bei sehr schwachen und/oder unerfahrenen ausländischen Geschäftspartnern durchsetzbar ist.

Bitte führen Sie sich noch einmal vor Augen, dass Sie mit dieser Verhandlungsmethode als Ausländer nicht diskriminiert werden – in keiner Weise. Ihr koreanischer Verhandlungspartner spielt dasselbe Spiel auch mit jedem anderen Koreaner, den er noch nicht persönlich kennt. Dieser ist jedoch insofern im Vorteil, da er das Spiel von Kindes Beinen an kennt und sich besser zu helfen weiß.

Koreaner sind emotionale Menschen. Das kann zu äußerst schönen Erlebnissen führen, wie bei der FIFA Weltmeisterschaft 2002, als die Koreaner nicht nur auf dem Rasen, sondern der ganzen Welt als brillante und betont herzliche

Gastgeber auffielen. Das gleiche Verhalten legten die Koreaner auch bei den Olympischen Winterspielen 2018 wieder an den Tag. Die Olympischen Winterspiele waren ein unglaublich schönes Erlebnis.

Auf der anderen Seite haben noch im Mai/Juni 2008 über 100 demolierte Polizeibusse als Protest gegen die Einfuhr von Rindfleisch aus den Vereinigten Staaten auch ein unangenehm anderes Bild gezeigt. Für den Außenstehenden sind dies vielleicht Widersprüche, für den Koreakenner eher die beiden Seiten ein und derselben Medaille. Falls Sie in geschäftlichen Verhandlungen in eine hitzige Situation kommen, bleiben Sie erst einmal gelassen und defensiv, ohne notwendigerweise von Ihrem Standpunkt abzurücken, auch wenn das besonders am Anfang schwerfallen kann. Lassen Sie sich aber auch nicht zu viel gefallen. Wie gesagt, ein koreanischer Verhandlungsführer wird immer testen wie weit er bei Ihnen gehen kann. Und das ist immer so weit wie Sie ihn lassen! Fingerspitzengefühl wird Ihnen helfen die Emotionen zu bewältigen, während klare Ansagen zu Ihrer Verhandlungsposition sie erfolgreich im Verhandlungsspiel halten.

2.3 Verhandlungssprache

Als Verhandlungssprache ist Englisch die *Lingua Franca*, nicht Deutsch. Englisch ist schlicht die Handels- und Verkehrssprache bei Kontakten zwischen Westlern und Koreanern. Deshalb wird für Verhandlungen grundsätzlich Englisch empfohlen, außer Ihr Geschäftspartner beherrscht die deutsche Sprache wirklich fließend – auch in Stresssituationen. Falls Sie anwaltliche Beratung suchen, wird diese in Englisch geleistet werden und auch Übersetzungen von rechtlichen Dokumenten werden fast ausschließlich in Englisch erstellt. Hintergrund ist, dass es kaum (manche sagen keine) koreanische Rechtsanwälte gibt, die verhandlungs- und rechtssicher Deutsch beherrschen. Schon deshalb ist es dringend anzuraten, auf die Benutzung der englischen Sprache für jedwede Kommunikation zu bestehen. Der Gebrauch der englischen, in Ausnahmen auch der deutschen Sprache, soll Ihren koreanischen Verhandlungspartner vor allem auch dazu zwingen, sich aus dem typisch koreanischen Denksystem und Geschäftsstil herauszulösen und sich auf ein anderes – internationales – Denksystem und andere, international übliche Geschäftsitten einzulassen. Der Autor kann sich nicht vorstellen, dass westliche Unternehmen bei Markteintritt wirklich in der Lage sind,

Geschäfte im koreanischen Geschäftsstil zu tätigen. Und Sie sollten dies im Zweifel auch gar nicht erst versuchen.

2.4 Dolmetscher

Zu Simultandolmetschern sei gesagt, dass diese Ihnen nur dann wirklich nützen, wenn nicht nur das Gesagte übersetzt wird (was in der Regel immer wieder in großem Umfang unterbleibt!!), sondern auch der Sinn des Gesagten transportiert wird (was oft auch unterbleibt). Dazu muss ein Dolmetscher beide (Geschäfts-)Kulturen der Verhandlungspartner wirklich kennen. Simultandolmetscher und Übersetzer müssen neben Sprachkenntnissen auch Fachkenntnisse haben. Darüber hinaus sollte bedacht werden, dass in der koreanischen Kultur eine junge Dolmetscherin nicht unbedingt einem älteren ranghohen Manager eines koreanischen Unternehmens die Leviten lesen kann. So gerne sie dies vielleicht auch tun würde, in der Regel wird sie eine ihrer eigenen Position angebrachtere Wortwahl finden. Das wird aber nicht unbedingt Ihre Ausführungen zielgenau transportieren. Das Gefühl, das in dem Kinofilm „Lost in Translation“ zu diesem konkreten Thema vermittelt wurde, werden Sie bei der Zusammenarbeit mit solch jüngeren Dolmetscherinnen wahrscheinlich aus eigener Erfahrung besser verstehen lernen.

Suchen Sie sich also nicht einen Simultandolmetscher oder Übersetzer nach Preisangaben aus, sondern fragen Sie andere Unternehmer oder Nowak & Partner nach konkreten Empfehlungen.

2.5 After-Sales-Service – Sie werden überrascht sein!

Die koreanische Gesellschaft ist eine sehr serviceorientierte Gesellschaft, die ganz selbstverständlich erwartet, dass die in Korea üblichen extensiven (oder durchaus auch exzessiven) Garantie- und Serviceleistungen auch von ausländischen Unternehmen erbracht werden. Das enorme Ausmaß der Erwartungen an diese Garantie- und Serviceleistungen wird europäische Unternehmen in aller Regel überraschen, außer diese sind schon in Märkten mit vergleichbaren Gegebenheiten, zum Beispiel in Japan. Ihre koreanischen Geschäftspartner werden einen solch umfangreichen After-Sales-Service vielleicht nicht in den Vertrag mit Ihnen aufnehmen (wollen), werden aber – auch wenn solche Leistungen nicht im

Vertrag stehen – selbstverständlich davon ausgehen, dass Sie diese erbringen. Etwas anderes können sich Koreaner schlicht nicht vorstellen. Haben Sie insbesondere auf diesen After-Sales-Bereich ein wachsames Auge, erkundigen Sie sich intensiv und nachhaltig nach branchenüblichen Leistungen und kalkulieren Sie diese Leistungen gleich zu Beginn der Geschäftsbeziehungen großzügig mit ein. Alles andere werden Sie bereuen!

Insbesondere bei Konsumgütern sollten Sie die After-Sales-Service-Leistungen mit Ihrem koreanischen Geschäftspartner ausführlich – ich meine bis ins allerletzte Detail – besprechen und diese dann vertraglich festlegen. Das wird ein wichtiges Gerüst für die Zukunft sein, und unter Umständen auch letztlich über Ihren Gewinn maßgeblich mitentscheiden. Es kann danach immer noch zu Diskussionen über Kulanz kommen, aber diese werden bei entsprechender Vertragslage in aller Regel deutlich weniger und auch deutlich kürzer sein. Zumal Sie dann auf einem sicheren – und gerichtlich durchsetzbaren – Fundament stehen.

2.6 Wer nett ist – verliert!

Guter Rat ist in Korea traditionell umsonst (Konfuzius lässt grüßen!). Falls Ihnen also eine koreanische Firma eine Spezifikation zusendet und Sie so freundlich sind, diese kostenlos auf den aktuellen technischen Stand zu bringen, damit Sie überhaupt sinnvoll (nach dem Stand der Technik) das gewünschte Produkt anbieten können, erwarten Sie nicht, dass dies bei der Auftragsvergabe irgendwie honoriert wird. Die koreanische Firma wird die geänderte Spezifikation vielmehr an möglichst viele andere, günstigere Zulieferer versenden, wissend, dass diese zwar keine solche Spezifikation erstellen könnten, aber in der Hoffnung, dass diese (nun mit Ihrem Wissen und Know-how) billiger produzieren und liefern werden. Schließlich sind Sie in der koreanischen Pyramide der Loyalitäten (Kapitel II, Abschnitt 1.2: Konfuzianismus in Korea) ganz unten angesiedelt, und schon deshalb wird sich niemand um Sie in irgendeiner Weise kümmern. Das muss nicht unbedingt auch für langjährige Geschäftsbeziehungen gelten, aber diese muss man erst einmal aufbauen.

2.7 Kontakte müssen selbst gepflegt werden

Wenn Sie in Korea arbeiten oder Geschäfte tätigen, ist es ratsam, mit Ihren koreanischen Geschäftspartnern immer direkten Kontakt zu pflegen und diese Aufgabe nicht einem koreanischen Mitarbeiter oder Partner allein zu überlassen. Der koreanische Mitarbeiter oder Partner wird aufgrund der verschiedenen kulturellen Ausgangssituationen oftmals nicht in der Lage sein, Ihr jeweiliges Anliegen vollumfänglich zu erfassen und zielführend an seine koreanischen Kollegen, Mitarbeiter und Vorgesetzten weiterzugeben. Die Differenz zwischen dem, was Sie glauben, Ihrem koreanischen Mitarbeiter oder Partner vermittelt zu haben, und dem, was dieser anschließend als Information weiterleitet, ist regelmäßig, positiv formuliert, haarsträubend. Sie müssen davon ausgehen, dass der koreanische Mitarbeiter oder Partner gewollt oder ungewollt als eine Art Filter agiert, der wichtige Informationen nicht durchlässt oder bis zur Unkenntlichkeit verändert. Es ist einige Erfahrung vor Ort nötig, um damit angemessen und erfolgreich umzugehen. Wichtig ist, ständig den Arbeitsablauf und den Erfolg zu kontrollieren bzw. kontrollieren zu lassen.

Es soll der Ehrlichkeit halber auch erwähnt werden, dass das ausländische Management ebenfalls nicht alles nach Hause berichtet. Das hängt in der Regel aber damit zusammen, dass vieles in Deutschland, der Schweiz oder in Österreich vom Mutterhaus gar nicht wirklich verstanden und realistisch eingeschätzt werden kann. Manche kulturellen Eigenheiten sind ohne die tatsächliche Erfahrung vor Ort einfach nicht vermittelbar. Das wird sich auch nicht ändern.

Falls Sie sich also noch an das Spiel „Stille Post“ aus Ihrer Jugend erinnern, also an den Spaß, der dabei entstand, wenn jemand „Kartoffelsalat“ sagte und sechs Spieler weiter „Atombombe“ herauskam, haben Sie bereits wieder ein gewisse Vorstellung von dem Problem. Im Geschäftsleben ist das dann kein Spaß mehr. Deshalb können Sie dieses Thema im Grunde nicht in seiner Wichtigkeit überschätzen.

2.8 Geh niemals mit einem Problem zu einem Vorgesetzten!

Von Kindheit an lernen Koreaner, dass man niemals nach dem „Warum“ fragt und mit einem Problem niemals zu einem Vorgesetzten geht. DAS GEHT WIRKLICH NICHT!

Das Unterdrücken der Frage „Warum“ lernt man bereits in der Schule exzessiv (so wollte das Konfuzius und so will es die allmächtige Lehrgewerkschaft noch heute). Hintergrund ist unter anderem, dass man niemanden (insbesondere seine Lehrer oder Vorgesetzten) nicht als Unwissende dastehen lassen will, falls Sie die Frage nicht beantworten könnten.

Prozesse werden vorgegeben, damit Fehler vermieden werden. Einmal vorgegebene Prozesse werden dann nicht mehr in Frage gestellt, auch wenn die Wirklichkeit bereits lange an den faktischen Gründen für den gegebenen Prozess vorbeigezogen ist, oder die Wirklichkeit sich einfach dem Modellprozess nicht anpassen will. Aber das kennen Sie ja auch von zu Hause. Nur in Korea ist die Intensität noch höher – vielleicht eher vergleichbar zu den Vereinigten Staaten von Amerika. Ein gesundes Misstrauen gegenüber eingespielten Prozessen ist insbesondere für einen ausländischen Geschäftsführer oder Vorstand in Korea wichtig.

In der Vergangenheit habe ich koreanische Geschäftsführer oder Vorstände immer wieder gefragt was ihr größtes Problem ist. Die Antwort war im Grunde einfach und lautet: „Niemand kommt jemals mit einem Problem zu mir!“ Ich versichere Ihnen im Übrigen, dass die antwortenden Personen anerkanntermaßen zu den Besten ihrer Zunft zählen. Bei einem ausländischen Vorgesetzten ist ein koreanischer Mitarbeiter in der Regel ebenso unwillig, mit Problemen vorstellig zu werden. Falls Sie also warten, bis Ihre Mitarbeiter sich mit den Problemen der Gesellschaft an Sie wenden, werden Sie bis zum Sankt-Nimmerleins-Tag warten. Sie müssen umgekehrt vorgehen und versuchen mithilfe einiger Vertrauter im Unternehmen die Probleme zu finden, mit denen sich Ihre Mitarbeiter täglich rumschlagen. Ein Ausländer in der Geschäftsleitung wird erst nach einigen Jahren eine realistische Einschätzung zu den tatsächlichen Problemen seines koreanischen Unternehmens geben können, denn so lange dauert es in der Regel bis man das Netzwerk aufgebaut hat, das einem diese Probleme zuspielet.

Falls Sie koreanische Mitarbeiter führen, egal auf welcher Ebene, sollten Sie sich also immer wieder vergegenwärtigen, dass wirklich niemand mit einem echten Problem zu Ihnen kommt – zumindest nicht zu einer Zeit, in der man noch sinnvoll eine Lösung hätte erarbeiten können. Um dieses Thema anzugehen, können Sie sich – wie in Korea üblich und bereits erwähnt – ein Netzwerk auf verschiedenen Ebenen des Unternehmens aufbauen, das wie ein Frühwarnsystem Probleme rechtzeitig erkennt und weiter meldet, oder Sie lernen (mühsam), Probleme zu antizipieren und versuchen per Mikro-Management möglichst viele Dinge zu kontrollieren. Oder Sie versuchen einfach beide Ansätze. Diese fallen einem Manager aus dem deutschsprachigen Raum in der Regel nicht so leicht, da wir damit kulturell nicht sonderlich vertraut sind. Auf jeden Fall reicht es nicht aus, einem Mitarbeiter eine Aufgabe und einen Termin zur Bearbeitung zu geben, sondern Sie müssen Ihre Mitarbeiter auch ständig wieder daran erinnern, dass das Thema Ihnen persönlich immer noch wichtig ist und die Frist anmahnen. In der Regel werden vor der Frist eine oder mehrere Nachtschichten eingelegt, um diese einzuhalten, auch wenn reichlich Zeit zur Bearbeitung gegeben wurde. Deshalb ist es absolut üblich, äußerst kurze Fristen zu geben, ob sinnvoll oder nicht.

2.9 Compliance

In der Asienkrise 1997/98 hat sich *Corporate Korea* durch den Druck der Umstände verändert und das alte Primärziel „Umsatzwachstum um jeden Preis“ zu Gunsten der Ertragskraft vernachlässigt. Der IWF-Kredit wurde vor seiner Fälligkeit zurückgezahlt und die Wirtschaft hat sich vergleichsweise rasch von dem Schock der Asienkrise erholt. Im Anschluss ging es *Corporate Korea* wieder so gut, dass es teilweise und zeitweilig zurück in manch alte bequeme Verhaltensmuster der *Non-Compliance* oder gar Korruption fiel. Dies wurde ermöglicht durch die bereitwillige Nichtbeachtung oder Umgehung der *Corporate Governance* Regeln bzw. der gesetzlichen Compliance-Anforderungen. Die alt-hergebrachte konfuzianische Grundeinstellung ist der Nährboden dieses Verhaltens. Compliance bedeutete demnach für viele koreanische Angestellte, dass sie den Vorgaben des direkten Vorgesetzten folgen. Nicht mehr und nicht weniger! Legal, illegal, sch... egal in seiner reinsten Ausprägung.

In den letzten Jahren wurden vom Parlament neue Compliance-Gesetze verabschiedet, die insbesondere Regelungen für den Umgang mit Beamten, anderen

Staatsdienern, Lehrern und Journalisten enthalten. So dürfen u. a. diese Personengruppen nicht mehr zum Essen eingeladen werden, wenn dieses mehr als 30.000 Won (im Januar 2019 etwa 24 Euro) kostet. Geschenke dürfen den Gegenwert von 50.000 Won (im Januar 2019 etwa 40 Euro) nicht übersteigen, Ausnahmen sind Geschenke von agrarwirtschaftlichen Erzeugnissen und Fisch (bis KRW 100.000). Auch dürfen die in Korea traditionell üblichen Bargeschenke bei Hochzeiten und Beerdigungen nur noch bis zu 50.000 Won (im Januar 2019 etwa 40 Euro) betragen. Diese neuen Regelungen haben nach Zeitungsberichten zu erheblichen Umsatzeinbrüchen im Gaststättengewerbe geführt. Es ist auch meine eigene Beobachtung, dass Geschäftsessen heute grundsätzlich weniger üppig ausfallen als früher.

Wer im Bereich der pharmazeutischen Industrie oder der Medizintechnik arbeitet, sollte insbesondere auch die brancheneigenen Compliance-Regeln beachten, die sich die jeweiligen Industrieverbände – einschließlich der Überprüfung dieser Compliance-Regeln durch die zuständige(n) Behörde(n) – gegeben haben. Auch in Zukunft sollte der ausländische Geschäftsmann auf die lokalen koreanischen Compliance-Regelungen, die Gesetze und Regelwerke zur Compliance des eigenen Heimatlandes, und gegebenenfalls die internationalen Compliance-Standards (z.B. ggf. auch SOX) achten. Alles andere kann ihn sehr schnell und nachhaltig (nicht nur) um den eigenen Erfolg bringen.

Wenn man in der Vergangenheit die Presse in Korea aufmerksam verfolgt hat, so konnte sich immer wieder der Eindruck einstellen, dass je weiter oben in der gesellschaftlichen Hierarchie und je wohlhabender eine Person ist, diese die Ansicht vertritt und danach lebt, dass Regeln und Gesetze nicht für sie, sondern nur für andere gelten. In der letzten Zeit ist allerdings zu beobachten, dass viele erfolgreiche Koreaner den Ball etwas flacher halten, um multimediale "Shit-Storms" erst gar nicht aufkommen zu lassen. Manchmal hat das Internet auch erzieherische Auswirkungen.

Zu guter Letzt noch eine Anmerkung zu Entertainment und Golf, einschließlich der Spesen, die damit regelmäßig verbunden sind.

In Korea können Geschäftsessen abends traditionell über mehrere Runden gehen. Erst nimmt man ein solides Abendessen zu sich, bevor man im „*Norae-bang*“ (koreanisch für Karaoke) gemeinsam singt. Dabei gibt es verschiedene

Etablissements in verschiedenen Preiskategorien, die aufgesucht werden. Viele sind familientauglich. Falls aber noch junge Frauen dazugesetzt werden, reicht deren Aufgabenbereich – je nach Etablissement – von singen über nett unterhalten zur Ankurbelung des Getränkekonsums, bei einigen bis hin zur Prostitution. Allerdings kann der Autor feststellen, dass in den letzten 21 Jahren allein die Anzahl der schon von außen unschwer erkennbaren letzterwähnten Etablissements sehr stark abgenommen und die Trinkfreudigkeit der Koreaner ebenfalls in dieser Zeit sehr stark nachgelassen hat. Ausländer können sich dem Besuch nicht familientauglicher Etablissements einfacher entziehen als Koreaner, und bei religiösen oder medizinischen Gründen kann man auch den Alkoholkonsum auf null reduzieren. Allerdings sollte man dann nicht am nächsten Tag vor dem Geschäftspartner mit dem Trinken „wieder“ anfangen, das würde als unhöflich angesehen. Das Thema muss man dann konsequent durchziehen.

Das Geschäftsleben spielt sich in Korea in Seoul oder einer anderen großen Stadt ab, und umso mehr erfreuen sich koreanische Geschäftsleute eines Aufenthalts im Grünen, vorzugsweise beim Golfen. Gerne werden Geschäftstermine auf den Golfplatz verlegt, obwohl (bzw. gerade, weil) Golf in Korea teuer ist. Falls Sie Golf spielen, können Sie eine Einladung annehmen, solange diese mit Ihren firmeninternen Compliance-Richtlinien oder anderen zu beachtenden Compliance-Regelungen und Gesetzen in Einklang steht. Selbst zum Golfspielen einladen wird teilweise sehr schwierig sein, da die meisten Golfclubs in Korea nur Mitglieder spielen lassen. Ausnahme: Ihre Tochtergesellschaft hat eine Golfclub-Mitgliedschaft – was aber eher unter dem Vorzeichen „sündhaft teuer“ läuft. Bezahlen Sie aber nicht für Golfspiele mit Bediensteten des öffentlichen Dienstes oder Journalisten in Korea, da die Kosten dafür immer außerhalb der rechtlich erlaubten Betragsgrenzen für Geschenke für diese Geschäftspartner liegen werden. Das gilt besonders für die pharmazeutische Industrie oder die Medizintechnik. Diese Industrien sollten sich entsprechend an den Verhaltenskodexen der koreanischen, bzw. der lokalen ausländischen Industrieverbände orientieren.

Extrakt – oder: kleine Lektüre auf dem Weg zum Geschäftstermin nach Korea

1. Land und Leute

- Zum Grundkonzept des Konfuzianismus gehören unter anderem der Respekt vor dem Alter, das Senioritätsprinzip und ein im Vergleich zu Europa extrem ausgeprägtes Hierarchiebewusstsein.
- Koreaner sind anders als Deutsche, Österreicher oder Schweizer. Die Lebenskultur kann faszinierend, wunderbar überraschend, aber auch frustrierend sein.
- Koreaner sind in Gruppen organisiert und Ausländer werden ggf. freundlich, aber nie wirklich wie Koreaner behandelt werden.
- Koreaner vermerken positiv, wenn der Gast etwas über das Land weiß und ein paar Worte der Sprache kennt.
- Bevor Sie nach Korea kommen, sollten Sie sich nach den koreanischen Feiertagen erkundigen.
- Der effektivste Schutz für Ausländer ist das Gesetz. Verträge können bei Gericht durchgesetzt werden.

2. Geschäftswelt

- Das Wichtigste für koreanische Geschäftsleute sind persönliche Beziehungen. Diese können durch Aktivitäten von Deutschland, Österreich oder der Schweiz aus in keinem Fall wirklich aufgebaut werden. Sie müssen auf jeden Fall Zeit mitbringen, diese persönlichen Beziehungen aufzubauen und zu pflegen.
- Neben der Pyramide der Loyalitäten (Familie, Schul-/Studienfreunde – Wehrdienstkameraden, weitere Freunde – Kollegen, Arbeitgeber, ausländische Arbeitgeber, Rest der Welt) kommt auch der geografische Aspekt zur Geltung, d.h. die Zugehörigkeit zu einer Provinz, Stadt oder einem Stadtteil spielt im täglichen Beziehungsgeflecht der Koreaner und der koreanischen Politik durchaus eine Rolle.

- Wer den Erwartungen der Koreaner an einen Geschäftsmann entsprechen will, wird nie ohne Anzug und Krawatte sowie den passenden sauberen Schuhen auftreten. Frauen ist betont konservative Geschäftskleidung zu empfehlen.
- Ein koreanisches Unternehmen kann viele Direktoren haben, aber es gibt in jedem Unternehmen nur einen, der die wirklich wichtigen Entscheidungen fällt. Es ist essenziell für den Geschäftserfolg, diesen bei Verhandlungen zu lokalisieren und für sein Anliegen zu gewinnen. Mitarbeiter, die das Vertrauen ihres Vorgesetzten genießen, haben im Übrigen oft entscheidenden Einfluss.

3. Verhandlungen

- Geben Sie klare Zeitvorgaben für die Verhandlungen. Allerdings sollten Sie Ihr Abreisedatum auf einen Tag nach dem geplanten Verhandlungsende legen. Dies gibt Ihnen Spielraum, die wirklich wichtigen Dinge mit etwas weniger Zeitdruck zu besprechen. Planen Sie mehrere Verhandlungsrunden ein.
- Führen Sie die Verhandlungen mit Ihrem Geschäftspartner erkennbar nach dem Motto „besser kein Geschäft als ein unprofitables“. Sieht Ihr koreanischer Verhandlungspartner auch nur den Hauch einer Chance, den Preis noch reduzieren zu können, wird er über diesen langanhaltend verhandeln wollen.
- Bestehen Sie auf dem Gebrauch der englischen Sprache. Ihr koreanischer Verhandlungspartner soll sich aus dem typisch koreanischen Denksystem und Geschäftsstil herauslösen und auf ein anderes Denksystem und andere Geschäftssitten einlassen.

4. Verträge

- Verträge sollten nur in englischer Sprache geschlossen werden.
- Traditionell sind Verträge für Koreaner disponibel. Koreaner erwarten deshalb oft, dass die Vertragsbedingungen angepasst werden, falls sich die Rahmenbedingungen ändern. Falls Sie gut aufgesetzte Verträge abgeschlossen haben, haben Sie im Falle eines Falles die Wahl, ob Sie Ihrem Vertragspartner entgegenkommen wollen oder

nicht, da Verträge in Korea vor Gericht durchsetzbar sind. Gerichte sind in allen Handelssachen fair – auch zu Ausländern.

- Die enormen Erwartungen an Garantie- und Serviceleistungen sollten unbedingt Vertragsbestandteil werden.

III. Export nach Korea

1. Einleitung

Der Eintritt in den koreanischen Markt startet oft mit dem Export von Waren. Dies ist ein vergleichsweise unkomplizierter Zutritt zum Markt, da man grundsätzlich vom Heimatsitz des Unternehmens aus agieren kann und die Aufmerksamkeit, die dem Markt entgegengebracht werden muss, sehr gering ist – zumindest im Vergleich zu der Situation, in der man den koreanischen Markt vor Ort bearbeiten würde.

Der Verkauf nach Korea beginnt für viele Unternehmen dadurch, dass eine koreanische Firma an dieses herantritt und ein Produkt kaufen und als Distributor danach selbstständig auf eigene Rechnung in Korea verkaufen oder als Handelsvertreter gegen Kommission vertreiben will. Man kann sich natürlich auch selbst nach potenziellen Kunden oder Vertriebspartnern auf die Suche begeben.

Nachfolgend ein paar Gedanken über einen geeigneten Internetauftritt, der für den B2B-Vertrieb zumindest in englischer Sprache und für den B2C-Vertrieb in koreanischer Sprache sein sollte. Beachten Sie bitte, dass Koreaner im wahrsten Sinne des Wortes wesentlich besser vernetzt sind und eine deutlich höhere Erwartungshaltung an die Professionalität von Internetpräsenzen haben, als das gemeinhin in Europa der Fall ist. Zugleich sind Koreaner mit weniger Bedenken bei der Nutzung neuer Internetdienste ausgestattet. Korea war das „Land der Morgenstille“, jetzt ist es das Land des schnellen Internetzugangs (5G) mit einer extrem hohen Internetpenetration. Die koreanische Regierung und Konzerne wie Samsung, LG und SK haben in diesem Punkt ganze Arbeit geleistet.

Wie finden Sie den Einstieg in den koreanischen Markt?

2. Messen in Korea

Besuchen Sie eine Fachmesse für Ihre Branche. Messen gibt es in Korea zu vielen Industriesegumenten, die zum Teil auch mit zahlreichen ausländischen Ausstellern stattfinden. Solche Messen sind ein Weg, um den Markt in Korea zu sondieren

oder auch potenzielle Vertriebspartner oder Kunden zu finden. Auf jeden Fall dürfte Ihnen der Besuch einer Messe in Korea einen deutlich besseren lokalen Marktüberblick verschaffen, als das von Europa aus möglich ist.

Die drei führenden Messeausrichter in Korea sind das **KINTEX** *Korea International Exhibition Center* im Nordwesten von Seoul mit einer Hallenfläche von ca. 108 000 m², das **COEX** *Convention & Exhibition Center* im Südosten von Seoul mit ca. 36 000 m² Hallenfläche und das **BEXCO** *Busan Exhibition and Convention Center* mit 50 000 m² Hallenfläche. Daneben gibt es sieben weitere kleinere Messezentren, wie zum Beispiel die **SETEC** *Seoul Trade Exhibition & Convention* im Südosten von Seoul mit ca. 8 165 m² Hallenfläche.

Wichtige Informationen über Messen erhalten Sie in englischer Sprache auf folgenden Internetseiten:

Messen in Korea	
Convention and Exhibition Center in Seoul	www.coexcenter.com
Korea International Exhibition Center	www.kintex.com/client/_eng
SETEC Seoul	setec.or.kr/eng
BEXCO in Pusan	www.bexco.co.kr/eng/Main.do

Weitere Informationen zu Messen in Korea finden Sie auch auf:

Messen in Korea – deutsche Internetseiten	
Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e. V.	www.auma.de
Freistaat Bayern	www.bayern-international.de
Wirtschaftskammer Österreich – Außenwirtschaft Österreich	www.wko.at/awo

3. Schutz der Internetdomains und Markenschutz

Bevor Sie allerdings in Korea eine Messe besuchen, sollten Sie unbedingt die nachfolgenden Schutzmaßnahmen durchführen:

- Schützen Sie Ihr geistiges Eigentum in Korea, also Ihren guten Firmennamen, die Namen Ihrer Produkte (Wort- und/oder Bildmarke), Ihr Firmen- oder Produktlogo (Wort- und/oder Bildmarke), Ihre Patente, Geschmacksmuster und Designrechte (so etwas gibt es in Korea) und machen Sie Ihre Urheberrechte deutlich. Sprechen Sie darüber mit Ihrem Rechtsanwalt oder Patentanwalt zu Hause oder einem Rechtsanwalt- und Patentanwalt in Korea, und lassen Sie Ihre Rechte vorab schützen.
- Lassen Sie Ihre Standard-Internetdomains mit den landesspezifischen „co.kr“ und/oder „kr“ registrieren, z.B.: „www.firmenname.co.kr“ oder „firmenprodukt.kr“.

Sollten Sie die vorgenannten Schutzmaßnahmen nicht beachten, ist es nicht ganz unwahrscheinlich, dass Sie sich bald in guter Gesellschaft zahlreicher anderer ausländischer Firmen befinden, die sich nach erfolgtem Warenversand oder Markteintritt mit koreanischen (Konkurrenz-)Firmen über ihre ungeschützten Markenrechte (Wort- oder Bildmarke) und/oder Internetdomains streiten mussten. Ihre Rechte und Domains erhielten sie oft erst – wenn überhaupt – nach Zahlung hoher Ablösesummen.

Alternativ bleibt manchen Unternehmen nur die Möglichkeit, unter einem anderen Namen/Produktnamen in Korea aufzutreten, oder auf diesen Markt zu verzichten. Das ist keine schöne Vorstellung. Manches Unternehmen muss tatenlos zusehen, wie die lokale Konkurrenz unter der lokalen Internetdomain der ausländischen Gesellschaft und deren renommierten Markennamen teils minderwertige Ware auf dem koreanischen Markt vertreibt – ohne irgendetwas dagegen unternehmen zu können. Nur die Gewährleistung sucht der Endkunde im Zweifel dann beim Originalhersteller zu erhalten (eben genauso wie auf der Webseite der lokalen Konkurrenz ausgeführt).

4. Handels- und Bonitätsauskünfte

Es ist immer wieder zu beobachten, dass europäische Unternehmen an Personen oder Unternehmen in Korea, die nicht zahlen können oder die nicht zahlen wollen, leichtfertig Waren oder Dienstleistungen liefern. Andere Geschäftspartner wollen zahlen, können dies aber erst, wenn diese wiederum selbst ein Anschlussgeschäft abgeschlossen haben. Das gesamte finanzielle Risiko bleibt damit erst einmal beim Lieferanten, also bei Ihnen. Selbstredend, dass dieses Vorgehen im Zweifel zu Verlusten für das europäische Unternehmen führen kann. Es gilt auch in Korea die alte Weisheit „Trau, schau, wem!“. Daher sollten Sie im Rahmen Ihrer Möglichkeiten immer vorab die finanzielle Situation Ihres Geschäftspartners in Erfahrung bringen.

Handels- und Bonitätsauskünfte (*Credit Reports*) über koreanische Unternehmen können u.a. bei folgenden Firmen eingeholt werden:

Handels- und Bonitätsauskünfte (<i>Credit Reports</i>)	
Dun & Bradstreet	www.dnb.com
Korea Enterprise Data Co., Ltd.	www.kedkorea.com
National Information & Credit Evaluation, Inc. (NICE) <small>Auch kostenlose Bilanz- und Finanzdaten börsennotierter koreanischer Unternehmen – sowohl an der KSE als auch KOSDAQ – sind erhältlich</small>	www.nice.co.kr

Diese *Credit Reports* über koreanische Unternehmen kosten bei der National Information & Credit Evaluation Inc. (kurz: NICE) bei Drucklegung in der englischen Version zwischen KRW 80.000 bis KRW 110.000 (ca. 65 EUR bis 90 EUR). Sie sind mehr oder weniger aussagekräftig, i.d.R. aber deutlich besser als nichts.

Handelsregisterauszüge sind in koreanischer Sprache leicht via Internet erhältlich, geben aber regelmäßig keine Anhaltspunkte zur Bonität oder zu den Eigentumsverhältnissen, also zur Gesellschafter- bzw. Aktionärsstruktur der eingetragenen Gesellschaft. Sie geben jedoch Auskunft über Firmennamen, Firmensitz, Geschäftszweck, handlungsberechtigte Repräsentanten (Vorstand oder Geschäftsführer), Grund- oder Stammkapital, Privatadresse des Vorstands oder

Geschäftsführers etc. Diese Angaben können gegebenenfalls später helfen Dokumente, zum Beispiel Zahlungsaufforderungen, an den oder die richtigen Adressaten zuzustellen.

Um Auskünfte über nicht börsennotierte Unternehmen zu erhalten, ist es besonders hilfreich, das Marktumfeld zu befragen. Bei Geschäften mit bedeutendem wirtschaftlichem Wert für das europäische Exportunternehmen kann es im Zweifel sinnvoll sein, einen Privatdetektiv mit Recherchen zur Bonität des Geschäftspartners zu beauftragen. Dies gilt gleichermaßen für Erst- wie auch Folgegeschäfte. Die Ergebnisse solcher Recherchen sind erfahrungsgemäß sehr häufig äußerst zutreffend und damit ist das Geld für die Recherche regelmäßig gut angelegt.

Eine andere Möglichkeit ist es, den zukünftigen Geschäftspartner vorab zu mehr oder weniger umfangreichen Selbstauskünften aufzufordern, die teils überprüft werden können und damit ein erstes Bild des möglichen Partners liefern, oder zumindest später als Beweis nützlich sein können. Dies ist in Korea im Übrigen üblich und wird täglich von den großen Konglomeraten praktiziert.

Um einen soliden Eindruck von einem potenziellen Geschäftspartner in Korea zu erhalten ist auch ein Besuch bei diesem geeignet. Man sollte jedoch auf keinen Fall die Gefahr unterschätzen, dass man arglistigen Geschäftspartnern aufgrund der Nichtbeherrschung der koreanischen Sprache sowie aufgrund der Unkenntnis der koreanischen Geschäftsgebräuche zumindest anfänglich in gewisser Weise „ausgeliefert“ ist. So wurden zum Beispiel schon Ausländern Büroräumlichkeiten gezeigt, die dem Geschäftspartner gar nicht gehörten. Dagegen bringt der Gang durch den tatsächlichen Produktionsbetrieb des koreanischen Geschäftspartners dem Fachmann durchaus hilfreiche Erkenntnisse und ist nicht selten der Anfang einer erfolgreichen und profitablen Geschäftsverbindung.

Verluste durch fragwürdige Geschäftspartner konnten durch die Einholung von Auskünften oder den (auch nicht angekündigten) Besuch beim potentiellen Geschäftspartner in der Vergangenheit immer wieder verhindert werden.

In aller Kürze:

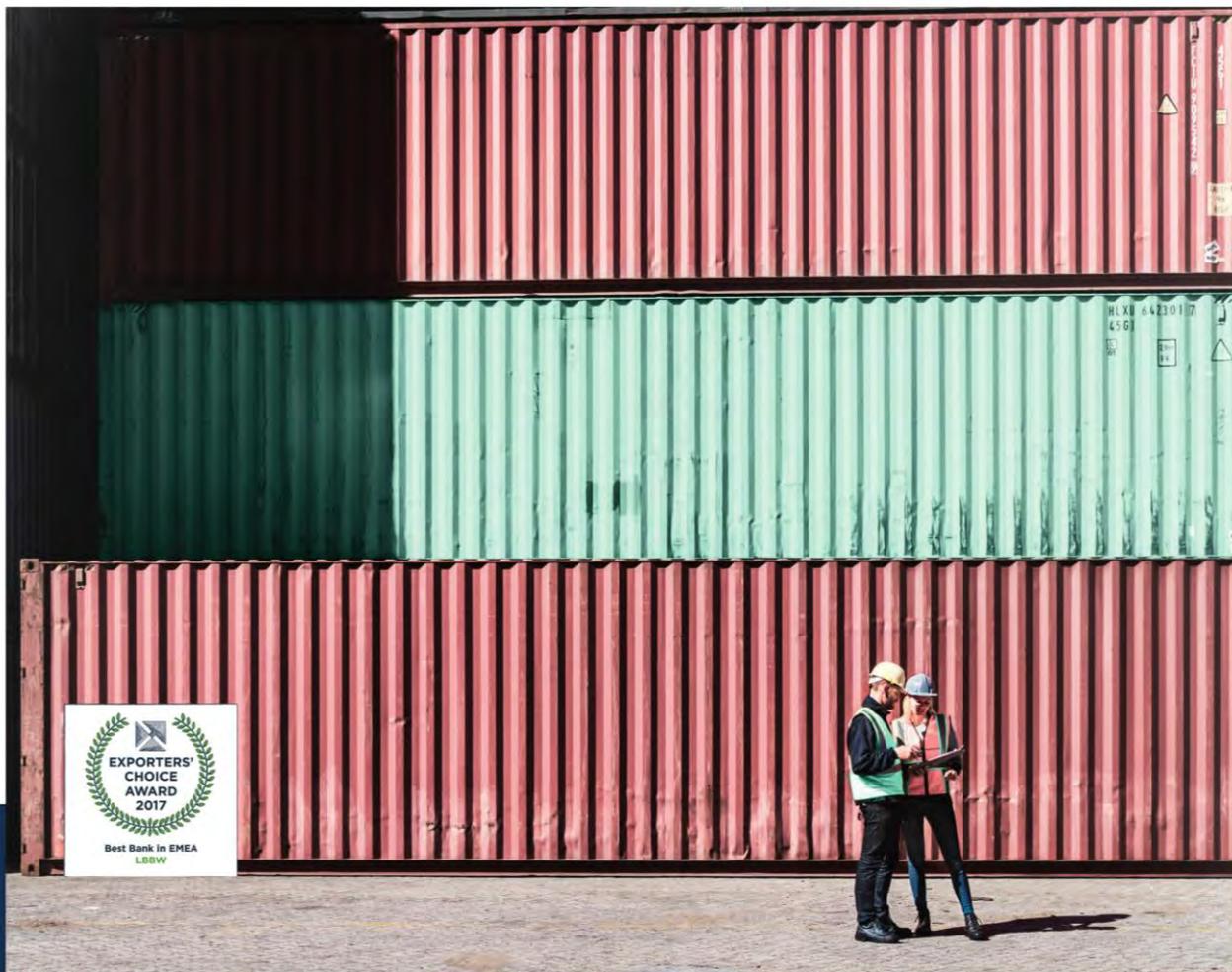
- Erkundigen Sie sich über die finanzielle Situation Ihres Geschäftspartners. Fordern Sie Ihren Geschäftspartner zur Selbstauskunft auf und geben Sie ihm dazu ausführliche Fragen an die Hand.
- Sichern Sie Ihre Forderungen in jedem Fall ab, **insbesondere kleinere Beträge**. Wer kleinere Beträge nicht per Vorkasse zahlen kann, ist in der Regel kein zu empfehlender Geschäftspartner. Eine Beitreibung von Beträgen unter 100.000 Euro kann in Korea durchaus rasch wirtschaftlich sinnlos werden.
- Falls Ihr potenzieller Handelspartner kein Geld oder keine Sicherheiten vorzuweisen hat, suchen Sie sich einen anderen Partner und ersparen Sie sich die Verluste.
- Besser kein Geschäft in Korea als der Totalverlust der eingesetzten Ware.

5. Zahlungsmodalitäten und -absicherung

Falls Sie Waren nach Korea liefern wollen, setzen Sie sich vorab mit Ihrer Bank, Sparkasse und Ihrem Außenhandelscenter bzw. Ihrer Außenhandelskammer in Verbindung, um die Gepflogenheiten bezüglich Zahlungsmodalitäten und Sicherungsmöglichkeiten im Exportgeschäft zu erkunden und zu verstehen.

Die **Landesbank Baden-Württemberg** (Sparkassen-Organisation) ist mit einer Auslandsfiliale in Seoul vertreten und kann zu Bankangelegenheiten qualifiziert in deutscher Sprache Auskunft erteilen. Die Kontaktdaten bei Drucklegung sind:

LBBW Seoul Branch
Herr René Wittenberg
14. Fl., Seoul Finance Centre Bldg.
136, Sejongdaero, Chung-gu
Seoul 04520
Republik Korea
Tel. +82-(0)2-6730 0120
E-Mail: rene.wittenberg@lbbwkr.com



Best bank for export financing.

Leading exporters have chosen LBBW as the best bank for export financing in the EMEA (Europe/Middle East/Africa) economic area. Thus, we were awarded the 2017 Regional Exporters' Choice Award from well-known specialized information service Trade & Export Finance (TXF) based in London. The award is based on the results of a survey of export-oriented companies

from around the world. High scores were given in the evaluation of criteria such as quality and speed of transaction execution as well as customer orientation and understanding of the export markets. Use our wide range of products with individual solutions in export financing and support for your international activities. Get in touch with us. www.LBBW.de/international

Breaking new ground

LBBW

Nachfolgende Aspekte sollten beim Gespräch mit Ihrer Bank oder Sparkasse zum Export nach Korea beleuchtet werden:

- vollständige Vorkasse,
- sehr hohe Anzahlung der Ware bei Bestellung,
- Dokumentenakkreditiv,
- Dokumenteninkasso,
- Zahlung gegen Rechnung mit Zahlungsziel (Ausfallrisiko bedenken!),
- Versicherungen,
- Forfaitierung,
- Bankgarantien,
- Exportfactoring,
- Hermes-Bürgschaften, Finanzierungshilfen, Förderprogramme für Exporte etc.

Die vier zuerst genannten Zahlungsvarianten begünstigen (eher) den Exporteur, die fünfte Zahlungsvariante (Zahlung gegen Rechnung) begünstigt den Importeur. Von Zahlung gegen Rechnung ist in Korea grundsätzlich Abstand zu nehmen, außer die Geschäftsbeziehungen sind seit langen Jahren ausgezeichnet und der Exporteur hat Sicherheiten, die bei Bedarf tatsächlich in Anspruch genommen werden können und bei Gericht rasch durchsetzbar sind. Solch eine Sicherheit könnte zum Beispiel ein notariell beglaubigter Wechsel sein, der eine sofortige Vollstreckung bei Fälligkeit erlaubt, ohne einen Wechselprozess führen zu müssen. Der Wechsel ist natürlich nur dann eine akzeptable Sicherheit, wenn es Vermögenswerte gibt, die man tatsächlich bei Bedarf vollstrecken und/oder die man verwerten kann, zum Beispiel Geld auf Bankkonten, verwertbare Mobilien (Fahrzeuge, Maschinen) oder Immobilien.

Unter bestimmten Umständen – und nur unter diesen – kann eine Sicherungsübereignung ein Sicherungsinstrument sein. Die Sicherungsübereignung bedarf einer separaten vertraglichen Regelung und ist kein 100%iger Schutz vor dem Verlust der Kaufpreiszahlung. Die Inanspruchnahme eines Rechtsanwalts in Korea ist bei einer Sicherungsübereignung mehr als dringend anzuraten.

Finanzierungshilfen, Förderprogramme, Absicherung von Export-Geschäften, Export-Kreditversicherungen, Export-Kreditgarantien oder Export-Risikoversicherungen sind in der einen oder anderen Ausprägung sowohl in der

Bundesrepublik Deutschland als auch in einzelnen Bundesländern, der Republik Österreich sowie in der Schweizerischen Eidgenossenschaft für Unternehmen verfügbar.

Mehr Informationen dazu erhalten Sie unter:

Finanzierungshilfen und Förderprogramme	
Atradius	www.atradius.de
Coface	www.coface.de , www.coface.ch
Euler Hermes	www.eulerhermes.com/de
Export Fonds	www.exportfonds.at
LFA	www.lfa.de
OEKB	www.oekb.at
SEMCO	www.seco.admin.ch

Es ist zu empfehlen, Zahlungen über **SWIFT** (*Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication* – ein weltweites, belegloses und zeitnahes Zahlungssystem) abzuwickeln. Ihre Hausbank berät Sie sicherlich gerne dazu. Beachten Sie bitte, dass der koreanische Won **nicht frei konvertierbar** ist und umfangreiche, auch strafrechtlich relevante Devisenbeschränkungen bestehen. Banknoten (oder Äquivalente wie Reiseschecks) in einem Gegenwert von mehr als 10.000 US-Dollar dürfen nicht frei ein- oder ausgeführt werden und mit Kontrollen an allen Flug- oder Seehäfen darf gerechnet werden.

Deshalb kann, außer im Rahmen des oben genannten Gegenwerts von bis zu 10.000 US-Dollar, einer ausländischen Gesellschaft grundsätzlich nicht unbedingt angeraten werden, in Korea Bargeld zur Begleichung offener Rechnungen zu akzeptieren, gleich ob in Won oder einer anderen Währung.

6. Transport

6.1 Einleitung

Korea ist aufgrund seiner geografischen Lage und politischen Situation nur per Flugzeug oder über den Seeweg erreichbar. Die Flug- und Seehäfen sind zahlreich und gut ausgebaut. Incheon International Airport ist das „Flaggschiff“ und seit seiner Eröffnung einer der renommiertesten und modernsten Flughäfen weltweit.

Luftfracht aus Europa kommt im Normalfall auf dem **Incheon International Airport** an, der ca. 45 Autominuten von Seoul entfernt liegt. Daneben gibt es noch folgende Flughäfen: Gimpo International Airport (im Westen von Seoul), Gimhae International Airport (Busan), Jeju International Airport (Insel Jeju), Daegu International Airport (in der Provinz Gyeongsang bei der Stadt Daegu), Gwangju Airport (Gwangju), Cheongju International Airport (Provinz Chungcheongbuk), Yangyang International Airport (Provinz Gangwon), Muan Airport (Provinz Jeollanam), Ulsan Airport (Provinzhauptstadt Ulsan), Yeosu Airport (Provinz Jeollanam), Sachun Airport (Provinz Kyungsangnam), Pohang Airport (Pohang, Provinz Gyeongsangbuk, nur 5 km entfernt von POSCO), Gunsan Airport (Gunsan) und Wonju Airport (Provinz Gangwon).

Korea ist in drei Himmelsrichtungen von Wasser umgeben und hat entsprechend viele Häfen. Für den Export nach Korea sind die wichtigsten Seehäfen in Busan (auch: Pusan) und Incheon. Daneben gibt es weitere Seehäfen, beispielsweise in Ulsan sowie in vielen anderen Küstenstädten.

6.2 Wahl des Spediteurs

Nach der Erfahrung des Autors ist es grundsätzlich empfehlenswert, dass Sie das internationale Speditionsunternehmen, das Ihre Waren nach Korea liefert, selbst in Ihrem Heimatland aussuchen und direkt bezahlen, auch wenn Sie die Transportkosten Ihrem Kunden in Rechnung stellen (Bitte Vorkasse oder Akkreditiv wählen!). Damit haben Sie einen Vertragspartner in Deutschland, Österreich oder der Schweiz, auf den Sie bei Problemen zurückgreifen können. Die deutschen, österreichischen oder schweizerischen international tätigen Speditionen haben

aufgrund der räumlichen Nähe zu Ihnen (Sie sind ggf. kein Einmal-Kunde, das Gericht ist vor Ort und ein Urteil ist grundsätzlich unkompliziert vollstreckbar) ein höheres Eigeninteresse, darauf zu achten, dass die Ware mit den erforderlichen Dokumenten am Ziel ankommt oder die Ware nur gegen Vorlage der notwendigen Dokumente herausgegeben wird. So sind Sie bereits vor einigen eventuell unangenehmen Überraschungen eher geschützt, zum Beispiel für den Fall, dass die Ware mit falschen oder fehlerhaften Dokumenten verschifft wird und deshalb im Hafen oder beim Zoll liegen bleibt und dabei verdirbt oder Lagerkosten generiert, oder alternativ, dass die Ware an den Käufer übergeben wird, ohne dass dieser die Ware bezahlt hat (auch schon vorgekommen).

Eine beispielhafte, unvollständige Auflistung international agierender europäischer Speditionsunternehmen in Korea:

Internationale Spediteure in Korea	
Dachser	www.dachser.com
DB Schenker	www.schenker.com
DHL Forwarding	www.dhl.de
Kühne + Nagel	www.kn-portal.com
Leschaco	www.leschaco.com
Lufthansa Cargo AG	www.lufthansa-cargo.com
Panalpina	www.panalpina.com
Rhenus Logistics	www.rhenus.com

6.3 Wahl der Liefermodalitäten

In der Regel werden bei Lieferungen in die Republik Korea die Geltung der Incoterms (*International Commercial Terms*, deutsch: Internationale Handelsklauseln) vertraglich vereinbart, die von der Internationalen Handelskammer (*International Chamber of Commerce*, ICC) definiert und herausgegeben werden.

Die Incoterms legen fest, welchen Teil der Transportkosten der Verkäufer bzw. der Käufer zu tragen hat und wer im Falle eines Schadens oder Verlustes der Ware das finanzielle Risiko trägt. Die Incoterms regeln jedoch nicht, wann und wo das Eigentum an der Ware vom Verkäufer auf den Käufer übergeht – das sollte gesondert im (schriftlichen) Kaufvertrag geregelt sein. Die jeweilige Fassung der Incoterms wird durch Angabe der Jahreszahl deutlich gemacht. Derzeit aktuell sind die *Incoterms 2010*.

Die Geltung der Incoterms muss von den Vertragsparteien vertraglich vereinbart worden sein. Zudem sollte, um mögliche Missverständnisse und Streitigkeiten auszuschließen, immer ein Zusatz wie „Incoterms 2010“ oder „Incoterms, aktuelle Fassung“ angegeben werden, da sich sonst Vertragspartner, Behörden oder Gerichte unter Umständen eingeladen fühlen, die Klauseln gemäß der im jeweiligen Land üblichen Handelsklauseln oder einer älteren Version der Incoterms auszulegen. Ratsam ist zum Beispiel eine Formulierung wie „*Alle Preise verstehen sich EXW Stuttgart gemäß Incoterms 2010*“.

Welche spezifischen Incoterms im konkreten Fall vereinbart werden, liegt an der Verhandlungsposition der Parteien. Während der Exporteur mit seinem Handelsvertreter eher ein EXW (Ex Works) vereinbart, sind die Verhandlungsspielräume mit koreanischen Konglomeraten nicht nur begrenzt, sondern gegebenenfalls müssen auch über die Incoterms hinausgehende Verpflichtungen akzeptiert werden, wie zum Beispiel Lieferung „*Just in Time*“ oder „*Just in Sequence*“. Daher sollten entweder die Incoterms entsprechend verwendet und/oder jedwede andere Lieferungsmodalitäten vertraglich exakt bestimmt werden. Koreanische Konglomerate sind sich im Allgemeinen ihrer starken Verhandlungsposition bewusst und lassen darüber keine Zweifel aufkommen. Dies macht eine genaue vertragliche Regelung umso wichtiger, auch wenn man vielleicht nicht in jedem Fall später auf der Durchsetzung bestehen sollte.

Die folgenden Incoterms, ihre Bedeutung und die damit verbundenen Kosten und Risiken für Ihr Unternehmen sollten Ihnen unbedingt ein Begriff sein:

EXW (EX Works), **FCA** (Free Carrier), **FAS** (Free Alongside Ship), **FOB** (Free On Board), **CFR** (Cost and Freight), **CIF** (Costs Insurance and Freight), **CPT** (Carriage Paid To), **CIP** (Carriage and Insurance Paid To), **DAT** (Delivered at Terminal), **DAP** (Delivered at Place), **DDP** (Delivered Duty Paid).

Informationen zu den oben genannten Incoterms finden Sie unter:

Industrie-Handelskammern	
Austria International Chamber of Commerce	www.icc-austria.org
Germany International Chamber of Commerce	www.icc-germany.de
Switzerland International Chamber of Commerce	www.icc-switzerland.ch
International Chamber of Commerce	www.iccwbo.org

Oder Sie fragen Ihre Industrie- und Handelskammer oder Wirtschaftskammer vor Ort.

7. Rechtswahl, Gerichtsstand und UN-Kaufrecht

7.1 Rechtswahl und Gerichtsstand

Bei grenzüberschreitenden Geschäften stellt sich stets die Frage, welche Rechtsvorschriften für das gemeinsame Vertragsverhältnis anwendbar sein sollen. Die Parteien können vereinbaren, dass für die konkrete Geschäftsbeziehung zum Beispiel das deutsche oder das koreanische Recht gelten soll.

Für den Fall, dass keine Vereinbarung über die Frage der Rechtswahl getroffen wird, gibt es in Deutschland und Korea eigene Vorschriften im jeweiligen nationalen Recht (sog. Kollisionsrecht/internationales Privatrecht), anhand derer sich bestimmt, welche Rechtsvorschriften aus welchem Land im konkreten Fall anzuwenden sind. Zur Vermeidung einer schwierigen Bestimmung des geltenden Rechts anhand der Kollisionsvorschriften wird angeraten, die Frage der Rechtswahl nicht offen zu lassen, sondern vertraglich festzulegen.

Neben der Vereinbarung des anwendbaren Rechts sollte im Übrigen ausdrücklich vertraglich festgelegt werden, welche nationalen Gerichte im Streitfall zuständig sein sollen. Diese Frage stellt sich unabhängig vom anwendbaren Recht. Nicht nur theoretisch ist es möglich, dass etwa ein koreanisches Gericht einen

Rechtsstreit entscheiden muss, in dem nur deutsches Recht zur Anwendung kommt, weil ein Vertrag unzulänglich aufgesetzt wurde. Solch ein Rechtsstreit ist unbefriedigend, langwierig und kostenintensiv und sollte daher besser vermieden werden. Aus diesem Grunde sollte etwa bei der Anwendung von deutschem Recht auch ein deutscher Gerichtsstand vereinbart werden, oder bei der Anwendung von koreanischem Recht ein koreanischer Gerichtsstand.

7.2 Das UN-Kaufrecht

Für die Rechtswahl ist zu beachten, dass das UN-Kaufrecht (engl. *United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*) in Deutschland seit 1991 und in Korea seit 2005 zum nationalen Recht gehört, d.h. angewendet wird, wenn die Vertragsparteien die Geltung von deutschem oder koreanischem Recht vereinbaren und das UN-Kaufrecht nicht gleichzeitig ausschließen. Das UN-Kaufrecht ist ein völkerrechtlicher Vertrag, der mittlerweile von 85 Staaten der Welt ratifiziert, d.h. ins nationale Recht übernommen wurde. Es kommt in den Fällen zur Anwendung, in denen zwischen den Vertragsstaaten des UN-Kaufrechts ein internationaler Warenkauf zu nicht privaten Zwecken vorgenommen wird oder wenn bei einem internationalen Warenkauf zu nicht privaten Zwecken außerhalb der Vertragsstaaten des UN-Kaufrechts ausdrücklich das Recht eines Vertragsstaates für anwendbar erklärt wurde.

Das UN-Kaufrecht regelt die Vertragsverhältnisse zwischen dem Käufer und Verkäufer nicht abschließend. Beispielsweise gibt es keine eigenen Verjährungsvorschriften. Die im UN-Kaufrecht nicht geregelten Fragen sind daher dem sonstigen nationalen Recht zu entnehmen, weshalb es trotz Anwendung des UN-Kaufrechts wichtig bleibt, im Vorfeld zu klären, welche Rechtswahl getroffen werden soll.

In der Praxis schließen Vertragsparteien die Geltung des UN-Kaufrechts regelmäßig aus, indem sie z.B. die Geltung von deutschem Recht vereinbaren „unter Ausschluss des UN-Kaufrechts“. Ratsam wäre es, im Vorfeld zu prüfen, ob ein solcher Ausschluss vorteilhaft ist, da das nationale deutsche Recht nicht immer günstigere Regelungen als das UN-Kaufrecht vorhält. Es kann im Übrigen auch dem besseren gegenseitigen Verständnis dienen, wenn ein „neutrales“ Regelwerk zum Zuge kommt, welches in den Herkunftsstaaten beider Parteien gültig

ist. Dazu werden allerdings Rechtsberater benötigt, die sich mit dem UN-Kaufrecht auskennen oder es zumindest unvoreingenommen prüfen wollen. Solche stehen in der täglichen Praxis allerdings nicht so häufig zur Verfügung wie es wünschenswert wäre.

Egal, welche Rechtswahl schlussendlich vorgenommen wurde, sollte nicht vergessen werden, dass das jeweilige Recht nur den Rahmen der Geschäftsbeziehungen darstellt und es selbstverständlich innerhalb dieses gesetzten Rahmens möglich ist, von den gesetzlichen Vorgaben abweichende, individuelle Vereinbarungen zu treffen.

8. Zoll und Einfuhrsteuern

Die Republik Korea ist Mitglied der Welthandelsorganisation (engl.: *World Trade Organisation*, WTO). Damit gilt für sie auch das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen (engl.: *General Agreement on Tariffs and Trade*, GATT). Dieses lässt im Zweifel aber grundsätzlich ausreichend Spielräume für gesonderte Dokumentationsvorschriften, Registrierungspflichten, Quarantänevorschriften oder Importrestriktionen. Auch eine Prüfung von Produkten auf Übereinstimmung mit koreanischen Sicherheitsstandards ist gegebenenfalls zu beachten.

Der koreanische Zoll erhebt Zölle und Mehrwertsteuer auf importierte Güter und für spezielle Waren, zudem weitere Steuern wie Luxussteuer (*Special Excise Tax*), Ausbildungssteuer (*Education Tax*) Branntweinsteuer (*Liquor Tax*), Transportsteuer (*Transportation Tax*) oder Tabaksteuer (*Tobacco Consumption Tax*). Dabei kommt die HS-Nomenklatur¹⁵ (engl.: *Harmonized System of Tariff Nomenclature*) zur Anwendung. Die meisten Waren werden mit 8 % Zoll belegt, basierend auf dem CIF-Preis (CIF = *Costs-Insurance-Freight*; dt.: Kosten-Versicherung-Fracht) – sofern es kein Freihandelsabkommen gibt. Auf der Internetseite der koreanischen Zollbehörde (www.customs.go.kr) können Sie die jeweiligen aktuell gültigen Zollgebühren einsehen.

¹⁵ Allerdings stimmen nur die ersten sechs Stellen der koreanischen HS-Nomenklatur mit der europäischen HS-Nomenklatur überein, während der Rest abweicht und damit nicht unerhebliche praktische Probleme verursacht.

Bitte beachten Sie, dass seit dem 1. Juni 2012 ein Freihandelsabkommen zwischen der Europäischen Union und der Republik Korea in Kraft getreten ist, das viele Zölle wegfallen ließ. Nähere Ausführungen dazu finden Sie im nächsten Abschnitt. Ein ähnliches Abkommen gibt es auch für die Schweizer Eidgenossenschaft.

Auf alle importierten Waren wird Mehrwertsteuer auf Basis des CIF-Preises plus aller weiter auferlegten Steuern (siehe oben) erhoben. Der Mehrwertsteuersatz beträgt derzeit (2019) 10 %.

Für bestimmte Produkte sind Zollreduktionen möglich, zum Beispiel im Umwelt- und Technologiebereich.

Waren müssen mit der Ursprungslandbezeichnung, zum Beispiel „Made in Germany“, versehen sein. Diese Kennzeichnung muss so auf dem Produkt aufgebracht sein, dass sie nicht leicht zu entfernen ist. Die Bezeichnung „Made in Europe“ wird nicht anerkannt. Falls ein Produkt zu klein oder ungeeignet zur Aufbringung der Ursprungslandbezeichnung ist (zum Beispiel Software oder Schrauben), kann diese ausnahmsweise auf der Verpackung aufgebracht werden. Ein Verstoß gegen diese Bestimmung kann neben der Verhängung von Geldbußen gegen das Unternehmen auch strafrechtliche Konsequenzen für dessen Management haben.

Für eine spezielle Gruppe von Waren, wie zum Beispiel Pharmazeutika, Lebensmittel, elektrische Geräte etc., sind Verpackungsangaben wie Inhaltsstoffe oder Warnhinweise in koreanischer Sprache zwingend erforderlich.

Bei der Einreise liegt die Zollfreigrenze für Waren bei einem Gegenwert von 600 US-Dollar. Die Zollbehörden haben zahlreiche, sehr gut ausgebildete Hunde im täglichen Einsatz, die neben Drogen auch Lebensmittel, insbesondere gute deutsche Wurstwaren suchen. Bitte beachten Sie: Fleisch, Wurstwaren, Obst und Gemüse dürfen nicht oder nur eingeschränkt eingeführt werden (z.B. darf von Reisenden zurzeit vakuumverpackter Hart- und Schnittkäse bis 5 Kilo eingeführt werden). Falls Sie solche Waren dabei haben, melden Sie diese am Zoll an (auch den Käse). Selbstredend dürfen keine Drogen, Falschgeld oder Waffen auf der Reise mit- bzw. nach Korea eingeführt werden. Der Import von pornografischem Material ist ebenfalls verboten.

Bitte beachten Sie auch, dass Banknoten, Münzen oder Äquivalente (zum Beispiel Reiseschecks) mit einem Gegenwert von mehr als zehntausend US-Dollar (USD 10.000), in welcher Währung auch immer, bei der Ankunft in Korea angemeldet und registriert werden müssen! Spätestens, wenn Sie den entsprechenden Betrag wieder ausführen wollen, sind Sie froh um die korrekte Anmeldung.

Falls Sie Warenmuster nach Korea einführen, müssen diese bei Überschreiten der Freigrenze (600 US-Dollar) beim Zoll angegeben und entsprechend verzollt werden (Zollgebühren, Mehrwertsteuer und gegebenenfalls weitere Steuern). Sollten Sie Warenmuster per Post versenden, berücksichtigen Sie bitte, dass der Zollfreibetrag hier bei einhunderttausend Won (KRW 100.000) liegt (Anfang 2019 ca. 80 Euro).

Um Zollgebühren und Steuern für die vorübergehende Einfuhr von Waren für einen Zeitraum von nicht länger als einem Jahr zu vermeiden, können Hersteller Carnet A.T.A.-Dokumente benutzen. Näheres erfahren Sie bei Ihrer Industrie- und Handels- oder Wirtschaftskammer, bei Ihrer Spedition oder beim Zoll.

Erforderliche Dokumente bei der Einreise

Reisepass	Noch mindestens sechs Monate gültig.
Flugticket	Der Rückflug muss bei Touristen innerhalb des Zeitraums des Visums gebucht sein, also regelmäßig innerhalb von 90 Tagen.
Zolldeklaration	Diese wird zum Beispiel im Flugzeug bei der Anreise vom Board-Personal verteilt und muss ausgefüllt und unterschrieben werden, bevor diese beim Zoll abgegeben wird.

Aktuelle und weitere Informationen zu Fragen der Verzollung in Korea finden Sie unter: www.customs.go.kr

9. Freihandelsabkommen

Die Republik Korea hat mit verschiedenen Staaten, einem Bundesstaat, oder Staatenbund Freihandelsabkommen abgeschlossen oder in Bearbeitung, welche die günstige Position der Wirtschaftsmacht Korea, insbesondere gegenüber den

lokalen Konkurrenten wie Taiwan oder Thailand, nochmals deutlich verbessern dürfte.

Das EU-Korea-Freihandelsabkommen (EUKFHA) führte zu einem raschen und umfassenden Zollabbau im Industriegüterbereich. Mit dem vorläufigen Inkrafttreten am 1. Juli 2012 entfielen sofort rund 70 % der koreanischen und 80 % der europäischen Importzölle. 2016 wurden 98 % aller Zölle abgeschafft und 2018 entfielen auch die Zölle auf Industriegüter vollständig.

Wichtig: Bei Importen aus Südkorea sind die Ursprungsregeln „PROOF OF ORIGIN“ zu beachten, weitere Informationen sind verfügbar unter www.zoll.de bzw. www.bmf.gv.at.

Die Republik Korea versucht daneben auf bilateralem Wege, ihrer Wirtschaft den Markteintritt in wichtige Weltmärkte zu erleichtern. Dies sicherlich auch vor dem Hintergrund, dass der Abschluss multilateraler Abkommen, die denselben Zweck erfüllen würden (Stichwort: GATT), seit längerem nicht absehbar ist. Und mit dem derzeitigen US-Präsidenten Donald Trump und seiner Administration, die offenkundig keinen gesteigerten Wert auf multilaterale Abkommen legt, war dieses Vorgehen Koreas in der Rückschau noch ein bisschen professioneller und weit-sichtiger als bereits angenommen.

10. Forderungsbeitreibung

Falls Sie offene Forderungen gegen koreanische Unternehmen haben, sollten Sie bei Zahlungsverzug erst einmal versuchen, eine Einigung durch persönliche Gespräche mit dem kaufmännischen Leiter Ihres Geschäftspartners, bei kleineren Unternehmen in der Regel mit dem Eigentümer der Gesellschaft (i.d.R. fallen bei kleinen Unternehmen beide Positionen zusammen) zu finden. Eine Teilzahlung ist immer noch besser als keine Zahlung. Bedenken Sie Ihr Prozesskostenrisiko (Gerichte, Rechtsanwälte, Gerichtsvollzieher) und versuchen Sie, zumindest Ihre Verluste zu minimieren.

Sollten Sie in angemessener Zeit durch Gespräche nicht weiterkommen und/o-der feststellen, dass Ihr Geschäftspartner zahlungsunwillig ist (zum Beispiel,

wenn er einen vorab vereinbarten Betrag oder Raten wiederholt nicht zahlt), berücksichtigen Sie spätestens jetzt folgende Überlegungen:

- Falls Ihr Rechtsanwalt eine Klage auf Zahlung der offenen Forderung gewinnt, kann danach die Forderung bei dem Schuldner auch erfolgreich beigetrieben werden? Mit anderen Worten: **Hat der Schuldner überhaupt Vermögen, in das vollstreckt werden kann?**
- Falls Sie dies nicht mit Sicherheit beantworten können, empfehlen wir Ihnen Handels- und Bonitätsauskünfte (siehe auch Kapitel III, Abschnitt 4: Handels- und Bonitätsauskünfte) einzuholen, andere Ihnen bekannte Marktteilnehmer in Korea über die Zahlungsfähigkeit des Schuldners zu befragen, oder (bei entsprechend hohen Forderungen) einen Privatdetektiv zu beauftragen, die Vermögensverhältnisse des Schuldners zu untersuchen.
- Falls die Handels- und Bonitätsauskünfte oder die Recherche des Privatdetektivs vorhandenes Vermögen des Schuldners offenbaren, empfehlen wir Ihnen, dieses gegebenenfalls durch Ihren Rechtsanwalt vorab zu sichern (zum Beispiel durch eine Einstweilige Verfügung).
- Falls die Handels- und Bonitätsauskünfte kein nennenswertes Vermögen aufzeigen, überlegen Sie sich sehr ernsthaft, ob Sie die Forderung nicht doch besser abschreiben. Sie laufen sonst **Gefahr**, dem „**schlechten Geld gutes Geld hinterherzuwerfen**“.

Anwaltliches oder gar gerichtliches Vorgehen wird im koreanischen Geschäftsalltag traditionell als ernste Störung der Geschäftsbeziehung angesehen und sollte erst nach eingehenden Gesprächen mit dem Geschäftspartner erfolgen. Ist der Rechtsweg allerdings einmal beschritten, sollte das anwaltliche und/oder gerichtliche Vorgehen konsequent durchgezogen werden bis die Zahlung erfolgt ist oder alle wirtschaftlich sinnvollen rechtlichen Schritte erschöpft sind. Ein vorzeitiges Aufgeben der einmal begonnenen Beitreibungsaktivitäten spricht sich oft schnell im Markt herum, und kann anderen Marktteilnehmer als diabolische Anregung dienen.

Vorab ist allerdings zu entscheiden, ob die Beschreitung des Rechtsweges wirtschaftlich sinnvoll ist. Dazu muss man wissen, dass das Rechtssystem in Korea

zwar weitgehend auf dem deutschen Rechtssystem beruht, aber die Rechtsanwaltskosten, anders als in Deutschland, nicht in einer staatlich fixierten Gebührenordnung festgelegt sind, sondern, wie zum Beispiel auch in den USA, frei verhandelbar sind. Grundsätzlich wird auf Stundenbasis abgerechnet, Erfolgshonorare sind möglich, ebenso wie Pauschalangebote. Die beiden letztgenannten Honorarvarianten werden aber nur vereinbart, wenn der Rechtsanwalt die rechtliche Situation und das zu erwartende Verfahren vollumfänglich überschauen kann, und sich bezüglich der Erfolgsaussichten einer Klage und der Beitreibung des streitgegenständigen Betrages sehr sicher ist. Das ist erfahrungsgemäß bei Beitreibungen von Beträgen unter 100.000 Euro eher seltener der Fall. Viele Akteure verschuldeter Unternehmen beziehen diese Honorarsituation in Ihre Überlegungen zur Zahlungswilligkeit ein. Das heißt, dass viele diese Akteure versuchen, den Aufwand für Ihren Rechtsanwalt so hoch wie möglich zu halten, und ihrer Phantasie und Kreativität dazu absolut freien Lauf lassen. Ziel ist es, die Rechtsanwaltskosten des Gläubigers in Höhen zu treiben, die der wirtschaftlichen Betrachtungsweise einer Klage und/oder Beitreibung völlig zuwiderläuft und damit endet, dass der Gläubiger dem schlechten Geld noch gutes Geld hinterherwirft. Bei Forderungen unter 100.000 Euro ist es manchmal besser, den Betrag abzuschreiben, das vorgesehene Honorar für eine Klage und Beitreibung durch einen Rechtsanwalt alternativ in eine betriebliche Fortbildung der Verkaufsabteilung zum Thema "Wie man Zahlungsausfälle vermeidet" zu investieren, und den (sicherlich) verbleibenden Rest anschließend mit einer Betriebsfeier auf den Kopf zu hauen. Das hat, neben einem feuchtfröhlichen Abend, auch den nicht zu vernachlässigenden Vorteil, dass man sich den ganzen persönlichen Ärger, der mit einem Rechtsstreit im Ausland verbunden ist, erspart.

Die einstweilige Verfügung in Korea ist dem deutschen Vorbild sehr stark nachempfunden, sodass grundsätzlich keine großen Überraschungen zu erwarten sind. Für den Kaufmann bedenkenswert ist allerdings, dass das Gericht in aller Regel eine Garantiesumme für mögliche Schäden – falls man den Prozess nicht gewinnt und dem Streitgegner durch die Auswirkungen der einstweiligen Verfügung ein Schaden entsteht – hinterlegt werden muss. Das Gericht ist frei in seiner Entscheidung, wie hoch diese ist, und, ob diese in bar oder durch sogenannte *Guarantee Bonds* (eine Versicherung) erfolgen kann, bzw. muss. Gerade von ausländischen Klägern werden vom Gericht oftmals ein hoher Anteil an Barmittel für die Garantiesumme gefordert, aber auch Versicherungen lehnen manchmal die Übernahme des für sie teils schwer zu übersehendem Risiko, später gegen einen

Schuldner im Ausland vorgehen und vollstrecken zu müssen, ab. Mit den Gerichtskosten und Rechtsanwaltsgebühren ist es also in einem solchen Fall nicht getan, sondern die Garantiesumme muss explizit berücksichtigt und kalkuliert, bzw. die entsprechende Liquidität für die Garantiesumme ausreichend lange bereitgestellt werden. Näheres wird ihnen ein koreanischer Rechtsanwalt sicherlich gerne erklären.



TIER 1

- Antitrust and Competition
 - Banking and Finance
 - Capital Markets
 - Corporate and M&A
 - Dispute Resolution
 - Employment
 - Insurance
- International Arbitration
 - Intellectual Property
 - Projects and Energy
 - Real Estate
 - Regulatory Compliance and Investigations
 - Shipping
 - TMT
 - TAX

We are a highly respected and trusted law firm in Korea,
and a team of renowned experts in every field.

Knowing Our Clients, Finding Solutions

SEOUL

BEIJING

HO CHI MINH CITY

HANOI

IV. Vertrieb durch Dritte

1. Einleitung

Ein ausländisches Unternehmen kann den Weg wählen, seine Kunden in Korea direkt aus dem Ausland zu beliefern. Daneben hat es die Möglichkeit, sich zwischengeschalteter koreanischer Unternehmen zu bedienen. Der Vertrieb über diese Dritte, z.B. einen Handelsvertreter oder Großhändler (auch Distributor genannt), erlaubt es ausländischen Unternehmen, den koreanischen Markt mit vergleichsweise geringem eigenem Aufwand für seine Produkte zu erschließen. Im Idealfall verfügt der Vertreter oder Großhändler unter anderem auch über umfangreiche lokale Branchen- und Marktkenntnisse. Das erspart dem ausländischen Unternehmer manche Kosten, die durch solch mangelnde Marktkenntnisse entstehen, und bei entsprechender Vertragsgestaltung mit dem Vertriebspartner minimiert dies auch Probleme im Bereich des gewerblichen Rechtsschutzes, zum Beispiel, dass Ihr Produkt von einem anderen koreanischen Unternehmen kopiert und eine kopierte Version (z.B. aus China) in minderwertiger Qualität auf den Markt gebracht wird.

Ein Großhändler kauft in eigenem Namen und auf eigene Rechnung Waren des Exporteurs ein und verkauft diese wieder an andere Händler oder den Endkunden. Diese Geschäftsbeziehung kann exklusiv oder nicht-exklusiv gestaltet werden. Bei der Gewährung exklusiver Rechte wurden in der Vergangenheit in der Regel Mindestabnahmemengen der Ware vereinbart, was heute nur eingeschränkt möglich ist. Bei der Beschränkung von Vertriebsgebieten, Mindestabnahmen oder anderen Vereinbarungen sind insbesondere auch die Regeln zu sogenannten unlauteren Handelspraktiken (*Unfair Trade Practices*) im Sinne des *Monopoly Regulation and Fair Trade Act* (Kartellgesetz) der koreanischen *Fair Trade Commission* (das ist die koreanische Kartellbehörde) zu beachten, insbesondere die „PUBLIC NOTICE ON THE SPECIFIC DESIGNATION OF PRACTICES FOR THE ABUSE OF A SUPERIOR BARGAINING POSITION IN CONTINUOUS RESALE TRANSACTIONS, ETC.“. Es ist sehr zu empfehlen die Hilfe eines koreanischen Rechtsanwalts, bzw. einer Rechtsanwaltskanzlei in Anspruch zu nehmen, insbesondere, da die oben zitierten Regelungen der koreanischen Kartellbehörde auch dann gelten, wenn Sie zum Beispiel österreichisches, deutsches oder schweizerisches Recht für Ihren Großhändler- oder Handelsvertreter-Vertrag

vereinbaren. Im Ergebnis ist es damit egal welches Recht sie wählen, sie benötigen immer einen koreanischen Rechtsanwalt für die Prüfung des Vertrages.

Eine beliebte Form des Vertriebs über Dritte ist die der Nutzung eines Handelsvertreters für den koreanischen Markt. Für eine Reihe von Unternehmen hat es sich auch bewährt, den koreanischen Handelsvertreter auch weitere Märkte in Asien, wie zum Beispiel Indonesien, Malaysia oder Vietnam, bearbeiten zu lassen. Allerdings sollte sich dieser Handelsvertreter durch erkennbares Know-how und Engagement in diesen weiteren Märkten qualifizieren, insbesondere durch eigene Vertriebsniederlassungen und einen After-Sales-Service, und auch nachweislich finanziell dazu in der Lage sein, diese Märkte zu bearbeiten. Verlangen Sie immer einen Nachweis – glauben Sie nicht einfach, was man Ihnen sagt!

Bereits hier möchte ich erwähnen, dass manche Unternehmen auch mit einem eigenen Angestellten oder Freelancer in Korea tätig werden, um Ihre Produkte oder Dienstleistungen zu verkaufen. Dies führt dann allerdings unweigerlich zu einer Betriebsstätten-Problematik (siehe auch Kapitel V, Abschnitt 1 und 2), zur Zahlung von Körperschaftssteuern auf den Umsatz in Korea (plus Bußgeld, plus Zins und Zinseszins für die nicht gezahlten Steuern).

Eine rechtskonforme Lösung wäre einen Freelancer quasi über eine bestehende koreanische Gesellschaft einzustellen, um die ersten Schritte auf den koreanischen Markt zu unternehmen. Diese Form des Markteintritts erlaubt Ihnen eine erste kostengünstige Sondierung vor Ort, den Vertrieb von Waren, die Betreuung und Überwachung von Distributoren oder technischen Projekten sowie das Beschaffen von Waren in Korea. Aber Vorsicht, falls Sie Ihren koreanischen Distributor oder Agent für diese Aufgabe einsetzen, werden Sie schnell merken wie abhängig Ihr Freelancer vor Ort werden kann und Ihre Geschäftspartner gegebenenfalls sogar versuchen Ihren Markteintritt zu verhindern, da er diametral zu deren Interessen verlaufen kann.

Führen Sie ein unverbindliches Gespräch mit Nowak & Partner, und wir präsentieren Ihnen eine auf die konkrete Aufgabenstellung zugeschnittene legale Lösung, die Sie 100%ig kontrollieren können.

Nachfolgend finden Sie einige Ausführungen zum Handelsvertreter in Korea, die Ihnen einen Überblick über einige typische Problemstellungen ermöglichen sollen.

2. Der Commercial Agent (Handelsvertreter)

Der „*Commercial Agent*“ ist grob gesagt ein selbstständiger Handelsvertreter, der damit beauftragt ist, für ein Unternehmen („Geschäftsherr“) Geschäfte derselben Art wie die des Geschäftsherrn zu vermitteln. Eine Beziehung mit einem koreanischen Handelsvertreter sollte nicht nur zu Beweis Zwecken schriftlich fixiert werden, sondern auch zur genauen Definition von Pflichten und Rechten, damit beide Parteien von Anfang an die gegenseitigen Erwartungshaltungen an die Geschäftsbeziehung erkennen können. Die Benutzung der Musterverträge, die von den koreanischen Verbänden der Handelsvertreter herausgegeben werden, ist selbstredend nicht im Interesse des ausländischen Unternehmens, sondern im Interesse der koreanischen Verbandsmitglieder. Ihre Nutzung kann nicht empfohlen werden.

Der Abschluss eines Vertretervertrags ist nicht an Mindeststandards oder Formalien gebunden, und es gibt auch keine öffentliche Registriererfordernis bezüglich des Abschlusses eines Handelsvertretervertrags, wie etwa in anderen asiatischen Ländern. Ferner macht es grundsätzlich keinen Unterschied, ob die Vertragsparteien juristische oder natürliche Personen sind, und ob sie in der Republik Korea ansässig sind oder nicht. Unerheblich ist auch, dass der Geschäftsherr im Ausland ansässig ist. Allerdings bedarf die vertragliche Ausgestaltung von Verträgen mit natürlichen Personen grundsätzlich einiger Ergänzungen im Vergleich zu Verträgen mit juristischen Personen. Näheres erfahren Sie von Ihrem Rechtsanwalt.

Das koreanische Recht kennt einen sogenannten Unterhandelsvertreter. Dieser ist dem Handelsvertreter verpflichtet. Der Hauptvertrag zwischen Geschäftsherrn und Handelsvertreter sollte die Möglichkeit der Bestellung und den Status des Unterhandelsvertreters regeln. Im Fall der Nichtigkeit oder einer Regelungslücke im Hauptvertrag greift dieselbe auf den Untervertrag zwischen Handelsvertreter und Unterhandelsvertreter durch. Mithin besteht ein Akzessorietäts-Verhältnis, d.h., die Regelungen der Untervollmacht sind von denen der Hauptvollmacht abhängig.

3. Rechte und Pflichten der Vertragsparteien

Der Handelsvertreter hat Haupt- und Nebenpflichten: Neben der Bemühung um den Vertrieb muss er den Vertretenen über seine Tätigkeiten unterrichten, er hat das gesetzliche Wettbewerbsverbot einzuhalten, seine Pflichten nach Treu und Glauben gewissenhaft zu erfüllen, insbesondere im Zuge der Vertragserfüllung erworbene Gegenstände oder Dokumente zu verwahren und Geschäftsgeheimnisse des Vertretenen, auch nach der Beendigung des Vertragsverhältnisses, vertrauensvoll zu behandeln. Der Handelsvertreter hat das Recht, vom Geschäftsherrn über Leistungsstörungen im Rahmen des vermittelten Geschäfts informiert zu werden. Eine Einarbeitungs- oder Trainingsphase für den Handelsvertreter ist gesetzlich nicht vorgesehen, aber kaufmännisch oft sinnvoll.

Der Geschäftsherr muss seinerseits nach Treu und Glauben seine Vertragspflichten gewissenhaft erfüllen, d.h. auch den Handelsvertreter informieren, wenn aufgrund der Vermittlung neue Kunden akquiriert werden konnten, wenn sich das Geschäftsvolumen durch die Tätigkeit des Handelsvertreters erhöht hat oder der Geschäftsherr dadurch zusätzlichen Gewinn erwirtschaftet hat, auch wenn das Vertretungsverhältnis zu dem Zeitpunkt nicht mehr besteht.

Die Provision des Handelsvertreters ist frei verhandelbar. Als Einschränkung gilt, dass eine Provisionsvereinbarung mit einer Tochtergesellschaft in den Augen des koreanischen Finanzamts (*National-Tax-Service*) angemessen sein sollte. Sonst drohen Auseinandersetzungen mit demselben. Auch die Vereinbarung der Fälligkeit der Provision bleibt den Parteien vorbehalten. Das Gesetz sieht eine Aufwendungs-Ersatzpflicht des Geschäftsherrn nicht vor.

4. Beendigung des Vertrags

Das Gesetz sieht ferner keine bestimmten Laufzeiten für Handelsvertreterverträge vor, insbesondere ist die Befristung von Verträgen nicht gesondert geregelt. In Fällen, in denen eine Vertragslaufzeit nicht vereinbart wird, kann jede Partei den Vertrag mit einer Zweimonatsfrist kündigen. Eine außerordentliche Kündigung ist möglich, wenn zum Beispiel unvermeidbare Kündigungsgründe für eine Partei bestehen. Die Auslegung des Begriffs der unvermeidbaren

Kündigungsgründe bleibt den Gerichten überlassen, wobei diese – wie deutsche Gerichte auch – die Grundsätze von Treu und Glauben sowie die handelsüblichen Modalitäten heranziehen werden.

Bei Abschluss eines befristeten Handelsvertretervertrags können die Parteien diesen vor Ablauf der Vertragslaufzeit nicht ohne Weiteres einseitig kündigen. Grundsätzlich sind Verträge einzuhalten. Zuwiderhandlungen sind Vertragspflichtverletzungen, die im Verschuldensfall Schadensersatzpflichten auslösen können. Der Grundsatz von Treu und Glauben oder höhere Gewalt können eine außerordentliche, einseitige, fristlose Beendigung des Vertragsverhältnisses rechtfertigen. Typische Beispiele außerordentlicher Kündigungsgründe können die Verletzung einer Exklusivitätsvereinbarung, eines Wettbewerbsverbots oder Fälle von Missbrauch der Vertretungsmacht sein. Im Falle einer zulässigen außerordentlichen Kündigung muss der Geschäftsherr keine Abfindung zahlen. Eine gesetzliche Vergütungspflicht für ein Wettbewerbsverbot besteht nicht. Das vertragliche Wettbewerbsverbot kann auch über die Vertragsbeendigung hinaus für einen angemessenen Zeitraum ausgedehnt werden.

Der Geschäftsherr ist ferner verpflichtet, den Handelsvertreter bei Beendigung entsprechend gesetzlicher Vorgaben zu kompensieren, sofern der Vertrag nicht durch eine Verfehlung im Verantwortungsbereich des Handelsvertreters beendet wurde. Diese Kompensation ist grob gesagt der Jahresdurchschnitt der Kommissionen, berechnet aus den letzten fünf Jahren.

Handelsvertreter befinden sich grundsätzlich in einem Interessenkonflikt mit dem Geschäftsherrn. Falls sie nicht erfolgreich verkaufen, wird der Geschäftsherr die Geschäftsbeziehung mangels Erfolges kündigen, während für den Fall, dass sie zu erfolgreich verkaufen, der Geschäftsherr den Markt selbst bearbeiten will und die Geschäftsbeziehung ebenfalls beenden wird. Wir nennen diesen Interessenskonflikt das Handelsvertreter-Dilemma.

In einem Land, das so emotional bewegt ist wie Korea, führt dies immer wieder zu besonders intensiven Auseinandersetzungen bei der Vertragsauflösung, insbesondere wenn der Geschäftsherr den Markt anschließend selbst bearbeitet. Koreanische Großhändler oder Handelsvertreter, die eine ausreichend wirtschaftliche Marktgröße erreichen, werden oftmals ein Konkurrenzprodukt in ihr Sortiment aufnehmen und den Marktzugang für den früheren Geschäftsherrn so schwer wie möglich gestalten. Vergessen Sie dabei nicht, dass diese im

Heimvorteil sind. Manche ausländische Firma muss deshalb zum Beispiel seit Jahren auf die Teilnahme an wichtigen koreanischen Messen und Ausstellungen verzichten, da es den früheren Geschäftspartnern gelingt, die Teilnahme der neuen Konkurrenz zu unterbinden. Ebenso beliebt ist das Blocken von Werbung des früheren Geschäftsherrn und neuen Konkurrenten in einschlägigen Fachzeitschriften. Sie müssen diesen Streit unter Umständen oft über viele Jahre austragen. Falls Sie ausschließlich koreanische Berater oder koreanisches Management engagieren, wird dieser Streit wahrscheinlich noch länger und unbefriedigender sein, da diese aufgrund kultureller Gegebenheiten in der Regel ein hartes Vorgehen gegen Ihren koreanischen Streitgegner vermeiden werden. In solch einer Situation ist es in der Regel äußerst hilfreich, einen ausländischen Geschäftsführer (u. U. auch einen Interimsmanager) und gegebenenfalls auch einen erfahrenen ausländischen Berater in Korea zu haben, da nur diese den notwendigen entsprechend harten Gegendruck aufbauen und Gegenmaßnahmen einleiten werden. Hintergrund ist, dass diese Ausländer nicht über die üblichen koreanischen Netzwerke erreicht und diszipliniert werden können (siehe dazu auch Kapitel II: Kontakte und Verhandeln).

Mit etwas Fantasie kann auch eine neue Tochtergesellschaft eines ausländischen Unternehmens Blockaden des früheren koreanischen Handelsvertreters erfolgreich abwehren oder zumindest deutlich einschränken und minimieren, auch ohne die Hilfe eines Rechtsanwaltes. Lassen Sie sich dazu auch von Nowak & Partner beraten und von unserer Erfahrung inspirieren.

5. Rechtswahl und Gerichtsstandsvereinbarung

Kaufleute können sich für das sachlich und örtlich zuständige Gericht oder für ein Schiedsgerichtsverfahren entscheiden, ebenso ist ihnen die Wahl des anzuwendenden Rechts überlassen. Es ist aber ratsam, die kartellrechtlichen Aspekte eines solchen Vertrages mit dem Wissen um das koreanische Kartellrecht zu verhandeln und zu schließen, insbesondere die bereits eingangs erwähnte „*Public Notice on the Specific Designation of Practices for the Abuse of a Superior Bargaining Position in Continuous Resale Transactions, etc.*“. Sollte keine Rechtswahl getroffen worden sein, ist gemäß dem koreanischen Internationalen Privatrecht (*Korean Conflicts of Law Act*) das Recht anzuwenden, zu dem der engste Bezug besteht

(siehe dazu auch Kapitel III, Abschnitt 7: Rechtswahl, Gerichtsstand und UN-Kaufrecht).

6. Sicherheiten für den Geschäftsherrn

Falls Sie Waren an einen koreanischen Handelsvertreter liefern und diese nicht vorab bezahlt oder über Akkreditive oder Dokumenteninkasso vergleichsweise gut gesichert sind, sollte zumindest der Rechnungsbetrag so gut wie möglich auf andere Art und Weise besichert werden. Dies kann zum Beispiel auch durch die Eintragung einer Hypothek auf Grundstücke der Handelsvertreterfirma geschehen, falls solche vorhanden sind. Die Gestaltung der notwendigen Dokumente sollte von einem Rechtsanwalt vorgenommen werden.

7. Wettbewerbsrecht

Handelsvertreterverträge sind unter Umständen auch unter wettbewerbsrechtlichen Gesichtspunkten zu sehen. Falls Sie beispielsweise mehrere Vertreter innerhalb der Republik Korea haben, ist es für die koreanische *Fair Trade Commission* (Kartellbehörde) mehr als bedenklich, wenn Sie das Land in einzelne Verkaufsgebiete einteilen und einem Handelsvertreter für ein bestimmtes Gebiet ein Exklusivrecht einräumen, während den restlichen Handelsvertretern bei Androhung einer Vertragsstrafe der Verkauf im gleichen Gebiet verboten ist. Die oben erwähnten unlauteren Handelspraktiken und andere kartellrechtlich relevanten Aspekte sollten ebenfalls berücksichtigt werden. Die Einzelheiten sollten immer mit einem Rechtsanwalt vor Ort besprochen werden.

In this **BOX**



fits all what we can't provide as specialists.

Knowing Our Clients, Finding Solutions

SEOUL



BEIJING



HO CHI MINH CITY



HANOI

V. Präsenz in Korea

1. Einführung

Ein ausländisches Unternehmen kann sich in Korea grundsätzlich mit einer Repräsentanz (siehe unten, Abschnitt 2), einer Auslandsfiliale (siehe unten, Abschnitt 3) oder einer Tochtergesellschaft – in Form einer Kapitalgesellschaft, vergleichbar der Form einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung oder einer Aktiengesellschaft (unten 4.) – niederlassen. Eine Sonderform des Markteintritts ist (unten 5.) die Gründung einer Joint Venture-Gesellschaft (in Form einer Kapitalgesellschaft) sowie die Beteiligung an, oder die Übernahme eines bereits bestehenden Unternehmens.

In der Praxis gibt es noch das sogenannte Verbindungs- oder Delegiertenbüro, bei dem der Delegierte eines ausländischen Unternehmens von einem koreanischen Unternehmen angestellt wird. Die notwendigen Aufwendungen (zum Beispiel das Gehalt des Delegierten oder seine Spesen) werden im Delegiertenvertrag geregelt und vom koreanischen Unternehmen entsprechend in Rechnung gestellt. Dies ist eine Quasi-Marktpräsenz, die sehr eng am konkreten koreanischen Partner hängt und damit auch klare Vor- und Nachteile hat (z.B. Vorteil: einfach zu gestalten oder Nachteil: völlige Abhängigkeit vom koreanischen Partner).

Falls eine ausländische Gesellschaft in Korea eine Person anstellt, die versucht die Produkte und/oder Dienstleistungen dieser ausländischen Gesellschaft zu verkaufen, läuft man in eine Betriebsstätten-Problematik hinein, gem. Art. 5 der jeweiligen Doppelbesteuerungsabkommen zwischen Korea auf der einen und Deutschland, Österreich oder der Schweiz auf der anderen Seite. Eine Lösung, die eine Betriebsstätten-Problematik (und damit die Besteuerung der koreanischen Umsätze plus Ärger mit dem koreanischen Finanzamt) vermeidet, kann die Anstellung eines Freelancers über Nowak & Partner sein. Mit einem Freelancer können Sie den finanziellen Aufwand der Markterschließung am Anfang auch reduzieren, da für die unmittelbare Markterkundungs- und Markteintrittsphase (noch) keine eigene Gesellschaft oder Auslandsfiliale erforderlich ist. Mehr dazu erfahren Sie durch ein unverbindliches Telefonat mit Herrn Elias Peterle, Terminvereinbarung unter info@nowak-partner.com.

Es gibt im Wesentlichen vier Gesellschaftsformen in Korea: die Offene Handelsgesellschaft, die Kommanditgesellschaft, die Gesellschaft mit beschränkter Haftung und die Aktiengesellschaft. Seit ein paar Jahren gibt es noch eine Unter- oder Nebengruppe der GmbH, die aber keine praktische Bedeutung hat. Des Weiteren gibt es noch Stiftungen oder Vereine, die im Geschäftsverkehr aber ebenso wenig eine Rolle spielen. Für ausländische Investoren ebenfalls i.d.R. vernachlässigbar sind die Offene Handelsgesellschaft und die Kommanditgesellschaft, sowie die Möglichkeit des Geschäftsbetriebs als Einzelkaufmann. Nachfolgend wird aufgrund dieser mangelnden Praxisrelevanz auf weitere Ausführungen dazu verzichtet und es werden lediglich die Gesellschaftsformen GmbH (*Yuhan-Hoesa*) und AG (*Jusik-Hoesa*) behandelt. Eine gesellschaftsrechtliche Mischform, wie die GmbH & Co. KG in Deutschland, gibt es in Korea nicht.

Das gegenwärtige koreanische Rechtssystem wurde nicht in Korea entwickelt. Vielmehr führten die Japaner im Zuge der Okkupation Koreas im Jahre 1910 ihr Rechtssystem in Korea ein, welches dem deutschen Kaiserreich entliehen war. Nach der Befreiung vom japanischen Joch (1945) und nach den Verheerungen des Koreakriegs (1950 bis 1953) behielt die Republik Korea dieses Rechtssystem bei. Dieses quasi-deutsche Rechtssystem entspricht aufgrund der Herkunft in etwa den Wertvorstellungen des Deutschen Reichs am Ende des 19. Jahrhunderts, welches durch eine besonders aufgeschlossene und liberale Phase geprägt war. Es passte zunächst nur sehr bedingt zur althergebrachten Lebensweise und den im Geschäftsverkehr überlieferten Gebräuchen und Sitten der Koreaner. Umso erstaunlicher ist es, dass sich die Koreaner dieses Recht inzwischen weitgehend zu eigen gemacht haben.

Seit dem 29. Mai 2010 hat sich durch eine Reihe von Änderungen im Handelsgesetzbuch zudem die ehemals eher untergeordnete Rolle der Gesellschaft mit beschränkter Haftung im Vergleich zur Aktiengesellschaft gewandelt. Seit dieser Zeit hat die Gesellschaft mit beschränkter Haftung stark an Einfluss und Beliebtheit gewonnen.

Neben dem selbstständigen Marktauftritt gibt es auch noch die Möglichkeit, ein Joint Venture-Unternehmen in Korea zu gründen. Dabei wird versucht, den Markteintritt zusammen mit einem koreanischen Partner zu bewerkstelligen. Dieser Marktzugang ist in der Regel besonders aufwendig, da man sich mit dem jeweiligen Joint Venture-Partner auf längere Zeit zusammenschließt und für die

Zusammenarbeit klare Regeln geschaffen werden müssen, um typische oder atypische Probleme im Laufe einer solchen Zusammenarbeit zu vermeiden oder sinnvoll zu lösen. Der nicht unerhebliche kulturelle Unterschied zwischen den Geschäftssitten und -gebaren im deutschen Sprachraum und in Korea erschwert einen schnellen Erfolg solch eines Unterfangens zusätzlich. Die Erfahrung des Autors ist es, dass sich der Markteintritt in Form eines Joint Ventures für die Mehrzahl der ausländischen Investoren zuerst als eine attraktive, aber letztlich insbesondere als die teuerste aller Markteintrittsmöglichkeiten erwiesen hat.

Bei der Beteiligung an oder der Übernahme (M&A) einer koreanischen Firma werden je nach Sachlage Aktien (bei der AG) oder Gesellschaftsanteile (bei einer GmbH) erworben oder Vermögenswerte übereignet. Die Übernahme wird in der Regel zumindest von einer rechtlichen und steuerlichen/finanziellen *Due Diligence* begleitet. In manchen Fällen sind auch technische *Due Diligences* oder solche zum Themenkreis Umwelt sinnvoll. Für größere Unternehmen kann bereits bei Markteintritt das koreanische Kartellrecht von Bedeutung sein (siehe dazu Kapitel VII: Kartell-, Wettbewerbs- und Verbraucherschutzrecht).

Zusammenfassung:

Grundsätzlich hat ein ausländisches Unternehmen folgende Möglichkeiten für eine eigene Präsenz in Korea zur Auswahl:

- die Repräsentanz (aber: diese ist nicht geeignet für ein gewinngenerierendes Engagement),
- die Auslandsfiliale,
- die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH),
- die Aktiengesellschaft (AG),
- eine Joint Venture Gesellschaft (in Form einer der vorgenannten Kapitalgesellschaften), und
- die Übernahme eines oder die Beteiligung an einem koreanischen Unternehmen(s).

Nachfolgend eine Einführung in die wichtigsten Möglichkeiten der Präsenzwahl in Korea.

2. Repräsentanz

Um es kurz und klar zu sagen: Die Repräsentanz eignet sich regelmäßig nicht für eine Präsenz auf dem koreanischen Markt. Da im Markt immer noch hartnäckig völlig falsch dazu informiert wird, finden Sie als Basisinformation die nachfolgende kurze Zusammenfassung.

Eine Repräsentanz ist der Gegenbegriff zur sog. Betriebsstätte, welche im koreanischen Steuerrecht sowie in den Doppelbesteuerungsabkommen der Republik Korea mit verschiedenen Ländern, unter anderem mit der Bundesrepublik Deutschland, der Republik Österreich oder der Schweizerischen Eidgenossenschaft, geregelt ist.

Diese Doppelbesteuerungsabkommen sind in ihrem Wortlaut sehr ähnlich, da es einen OECD-Mustervertrag gibt, an dem sich viele Staaten orientieren. Das „Abkommen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der Republik Korea zur Vermeidung der Doppelbesteuerung und Verhinderung der Steuerverkürzung auf dem Gebiet der Steuern vom Einkommen und vom Vermögen“ beschreibt in seinem Artikel 5 Absatz 4, was nicht als Betriebsstätte gilt und damit als Tätigkeit einer Repräsentanz infrage kommt. In der Regel hat die Repräsentanz demnach einen vorbereitenden Charakter, dient dem (ausschließlichen) Einkauf von Waren, oder der (Zwischen-) Lagerung von Waren, die nicht für den koreanischen Markt bestimmt sind.

Artikel 5

Betriebsstätte

(1) Im Sinne dieses Abkommens bedeutet der Ausdruck „Betriebsstätte“ eine feste Geschäftseinrichtung, durch die die Tätigkeit eines Unternehmens ganz oder teilweise ausgeübt wird.

(2) Der Ausdruck „Betriebsstätte“ umfasst insbesondere

- a) einen Ort der Leitung,*
- b) eine Zweigniederlassung,*
- c) eine Geschäftsstelle,*
- d) eine Fabrikationsstätte,*

- e) *eine Werkstatt und*
 - f) *ein Bergwerk, ein Öl- oder Gasvorkommen, einen Steinbruch oder eine andere Stätte der Ausbeutung natürlicher Ressourcen.*
- (3) *Eine Bauausführung oder Montage oder eine damit zusammenhängende Aufsichtstätigkeit ist nur dann eine Betriebsstätte, wenn ihre Dauer zwölf Monate überschreitet.*
- (4) *Ungeachtet der vorstehenden Bestimmungen dieses Artikels gelten nicht als Betriebsstätten*
- a) *Einrichtungen, die ausschließlich zur Lagerung, Ausstellung oder Auslieferung von Gütern oder Waren des Unternehmens benutzt werden;*
 - b) *Bestände von Gütern oder Waren des Unternehmens, die ausschließlich zur Lagerung, Ausstellung oder Auslieferung unterhalten werden;*
 - c) *Bestände von Gütern oder Waren des Unternehmens, die ausschließlich zu dem Zweck unterhalten werden, durch ein anderes Unternehmen bearbeitet oder verarbeitet zu werden;*
 - d) *eine feste Geschäftseinrichtung, die ausschließlich zu dem Zweck unterhalten wird, für das Unternehmen Güter oder Waren einzukaufen oder Informationen zu beschaffen;*
 - e) *eine feste Geschäftseinrichtung, die ausschließlich zu dem Zweck unterhalten wird, für das Unternehmen andere Tätigkeiten auszuüben, die vorbereitender Art sind oder eine Hilfstätigkeit darstellen;*
 - f) *eine feste Geschäftseinrichtung, die ausschließlich zu dem Zweck unterhalten wird, mehrere der unter den Buchstaben a bis e genannten Tätigkeiten auszuüben, vorausgesetzt, dass die sich daraus ergebende Gesamttätigkeit der festen Geschäftseinrichtung vorbereitender Art ist oder eine Hilfstätigkeit darstellt.*
- (5) *Ist eine Person – mit Ausnahme eines unabhängigen Vertreters im Sinne des Absatzes 6 – für ein Unternehmen tätig und besitzt sie in einem Vertragsstaat die Vollmacht, im Namen des Unternehmens Verträge abzuschließen, und übt sie die Vollmacht dort gewöhnlich aus, so wird das Unternehmen ungeachtet der Absätze 1 und 2 so behandelt, als habe es in diesem Staat für alle von der Person für das Unternehmen ausgeübten Tätigkeiten eine Betriebsstätte, es sei denn, diese Tätigkeiten beschränken sich auf die in Absatz 4 genannten Tätigkeiten, die, würden sie durch eine feste Geschäftseinrichtung ausgeübt, diese Einrichtung nach dem genannten Absatz nicht zu einer Betriebsstätte machten.*

(6) Ein Unternehmen wird nicht schon deshalb so behandelt, als habe es eine Betriebsstätte in einem Vertragsstaat, weil es dort seine Tätigkeit durch einen Makler, Kommissionär oder einen anderen unabhängigen Vertreter ausübt, sofern diese Personen im Rahmen ihrer ordentlichen Geschäftstätigkeit handeln.

(7) Allein dadurch, dass eine in einem Vertragsstaat ansässige Gesellschaft eine Gesellschaft beherrscht oder von einer Gesellschaft beherrscht wird, die im anderen Vertragsstaat ansässig ist oder dort (entweder durch eine Betriebsstätte oder auf andere Weise) ihre Tätigkeit ausübt, wird keine der beiden Gesellschaften zur Betriebsstätte der anderen.

Die koreanische Steuerbehörde beschrieb im Juli 2005 diesen „vorbereitenden Charakter“ bzw. diese Hilfstätigkeiten beispielhaft wie folgt:

- Einkauf von Waren,
- Lagerung oder Aufbewahrung von Waren, die nicht zum Zwecke des Verkaufs bestimmt sind,
- Werbung,
- Sammeln und Beschaffen von Informationen,
- Marktforschung.

Die Repräsentanz darf dementsprechend insbesondere keine gewinngenerierende Tätigkeit ausüben, wie zum Beispiel Marketing- oder Verkaufstätigkeiten. Marketing wird vom Autor als „verkaufsfördernde Tätigkeit“ verstanden, während sich Werbung in Abgrenzung dazu auf die reine Bekanntmachung des Unternehmens oder vielleicht auch auf die Information eines unbestimmten Personenkreises über die Existenz eines Produkts im Allgemeinen bezieht. Die Repräsentanz dient in der Praxis dem Zweck, den Markt zu erkunden und Informationen zum wirtschaftlichen Umfeld zu beschaffen, und sollte zur Vermeidung von Steuerproblemen auf jeden Fall einen vorübergehenden und vorbereitenden Charakter haben oder eine Hilfstätigkeit im Sinne der steuerlichen Bewertung darstellen. Falls eine Repräsentanz Geschäftsaktivitäten nachgeht, also etwa mit Gewinnerzielungsabsicht den Markt bearbeitet und zum Beispiel Verträge schließt oder Aufträge für die Muttergesellschaft oder verbundenen Unternehmen vorbereitet oder annimmt, wird das sich daraus ergebende Gesamteinkommen in Korea besteuert. Die Repräsentanz wird in dem beschriebenen Fall mit

an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit vom koreanischen Finanzamt als steuerpflichtige Betriebsstätte behandelt und wie eine Auslandsfiliale besteuert werden. Dann aber auch gleichzeitig mit einem ordentlichen Bußgeld und taggenauen Strafzinsen.

Interessant ist die Repräsentanz zum Beispiel für Versicherungen, die herausfinden wollen, ob sie ein neues Versicherungsprodukt (z.B. private Krankenversicherung) in Korea einführen dürfen, oder ob es überhaupt Sinn macht auf dem koreanischen Markt aufzutreten, und dazu nicht unerhebliche Vorarbeiten und Recherchen in Korea anstellen müssen. Das können bei oben genannten Beispiel Verhandlungen mit der Regierung, den Aufsichtsbehörden, anderen Versicherungen oder Rückversicherungen oder gegebenenfalls sogar die Entwicklung entsprechender Software sein.

Eine Repräsentanz benötigt eine Steueridentifikationsnummer (*Tax Identification Number*). Sie wird aufgrund mangelnder Geschäftstätigkeit keine Mehrwertsteuer- und Körperschaftsteuererklärungen abgeben, sondern nur die entsprechende Einkommenssteuer und Sozialabgaben für ihre Arbeitnehmer abführen. Die Sozialabgaben setzen sich zusammen aus Kranken-, Renten- und Arbeitslosenversicherung, die zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmern aufgeteilt werden, sowie einer Art Berufsgenossenschaftsbeitrag (Unfallversicherung), den der Arbeitgeber allein bezahlt.

3. Auslandsfiliale (Branch Office)

Eine Auslandsfiliale (engl. *Branch Office*) darf im Gegensatz zur Repräsentanz jeder Art legaler Geschäftstätigkeit in Korea nachgehen. Im Gegensatz zu einer Tochtergesellschaft ist sie jedoch keine eigenständige juristische Person, sondern Teil des ausländischen Mutterunternehmens. Konsequenterweise sind alle Verbindlichkeiten der Auslandsfiliale damit auch unmittelbar Verbindlichkeiten des ausländischen Mutterunternehmens. Die ausländische Gesellschaft haftet also vollumfänglich für ihre koreanische Auslandsfiliale.

Bei der Gründung einer Auslandsfiliale gibt es kein Erfordernis eines Mindestinvestments für die Muttergesellschaft. Die Filiale muss jedoch in das Handelsregister eingetragen, beim zuständigen Finanzamt mit einer Steuernummer

registriert und bei einer sogenannten *Designated Foreign Exchange Bank* angemeldet werden, über die der gesamte Auslandszahlungsverkehr abzuwickeln ist. Die ausländische Geschäftsleitung wird ebenfalls in das koreanische Handelsregister eingetragen, zusammen mit dem Auslandsfilialleiter, der vor Ort in Korea lebt (Sinn und Zweck der letzten Regelung ist ganz einfach der, dass das Finanzamt und andere koreanische Behörden jemanden in greifbarer Nähe haben möchten). Damit ist auch eine Haftung der deutschen Geschäftsleitung für die koreanische Auslandsfiliale möglich und zu beachten.

Eine Auslandsfiliale muss im Übrigen ihre Buchführung für das koreanische Finanzamt in koreanischer Sprache und für das Finanzamt der Muttergesellschaft in der Heimatsprache vornehmen. Für das deutsche Finanzamt müssen darüber hinaus deutsche Sonderregelungen umgesetzt werden, zum Beispiel die digitale Betriebsprüfung und die damit verbundenen „Grundsätze zum Datenzugriff und zur Prüfung digitaler Unterlagen“ (GDPdU).

Summa summarum wird die Auslandsfiliale i.d.R. von Banken oder (Rück-)Versicherungen bevorzugt, da diese die Haftung der Muttergesellschaft ausdrücklich im Geschäftsmodell beinhalten. Von der Industrie wird diese Niederlassungsform dagegen schon allein aufgrund der uneingeschränkten Haftung der ausländischen Muttergesellschaft regelmäßig nicht in Erwägung gezogen.

4. Tochtergesellschaft

4.1 Die Förderung ausländischen Investments

Der *Foreign Investment Promotion Act* („FIPA“), das koreanische Investitionsförderungsgesetz, regelt die Grundlagen eines ausländischen Investments in Korea. Die Gründung einer Tochtergesellschaft sollte in Übereinstimmung mit dem FIPA erfolgen, falls man während der gesamten Lebenszeit des Unternehmens jemals:

- ein (einfach zu erlangendes) Visum für einen seiner Mitarbeiter (einschließlich der Mitarbeiter aller verbundenen Unternehmen) beantragen möchte,
- bestimmte, nur für ausländische Investoren geltenden Steuer- oder Zollvorteile wahrnehmen will (z.B. für sogenannte "*Advanced Technology*"),

- in bestimmte Industrie- und Freihandelszonen möchte
- oder sogenannte Cash-Grants (bei Grundstückserwerbskosten, Miete oder Löhnen) nutzen will.

Insbesondere ist zu beachten, dass ein solches Investment erst nach Durchführung eines *Foreign Investment Reports* bei einer *Designated Foreign Exchange Bank* erfolgen darf. Nach dem FIPA ist für jeden einzelnen ausländischen Investor zur Gründung einer Tochtergesellschaft ein Mindestinvestment von 100 Mio. Won erforderlich. Dieser Betrag entspricht Anfang 2019 in etwa 80.000 Euro. Eine Gründung außerhalb des FIPA-Rahmens kann einem ausländischen Unternehmen grundsätzlich nur in besonderen Situationen angeraten werden, und sollte in jedem Fall mit einem bei ausländischen Investments erfahrenen Rechtsanwalt durchgesprochen werden, bevor der FIPA-Rahmen verlassen wird.

4.2 Welche Gesellschaftsform ist beliebt und warum?

Die meisten koreanischen Tochtergesellschaften wurden in der Vergangenheit als Aktiengesellschaften gegründet. Seit dem 29. Mai 2010 ist für eine koreanische Aktiengesellschaft (AG) kein Mindestgrundkapital mehr notwendig. Vor diesem Zeitpunkt betrug das Mindestkapital der AG 50 Mio. Won (in etwa 40.000 Euro Anfang 2019).

Bis vor wenigen Jahren erforderte die Gründung einer koreanischen GmbH nach dem lokalen Handelsgesetzbuch ein Mindestkapital von 10 Mio. Won (in etwa 8.000 Euro Anfang 2019). Das ehemals vergleichsweise geringe Grundkapital der GmbH war automatisch mit Image- und Prestigeverlust im Geschäftsverkehr verbunden, da gemäß koreanischer Auffassung ausschließlich Geldmangel der Grund für die Wahl dieser Rechtsform sein konnte – mit anderen Worten: Früher wurde die GmbH als eine „Arme-Leute-Lösung“ angesehen. Durch mehrere Gesetzesänderungen seit 2010 hat sich das Blatt diesbezüglich vollständig gewendet. Heute bietet die GmbH handfeste Vorteile für den Kaufmann und ist dementsprechend eine sehr beliebte Gesellschaftsform. Nachfolgend einige Gründe für diese Aussage.

Die beiden genannten Kapitalgesellschaften müssen ihre Bücher in doppelter Buchführung führen und zum Ende des Geschäftsjahres eine Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung erstellen. Eine AG muss aber zusätzlich ihren

Jahresabschluss jedes Jahr in einer Zeitung und/oder auf ihrer Homepage veröffentlichen. Diese **Publikationspflicht gilt bisher nicht für die Gesellschaft mit beschränkter Haftung**. Solch eine Publikationspflicht wurde zwar im Januar 2015 im koreanischen Parlament kontrovers debattiert – seitdem hat sich das Thema aber politisch wieder entspannt. Ob eine Publikationspflicht für die GmbH in absehbarer Zukunft eingeführt wird, ist derzeit nicht vorhersehbar.

Ein Grund für die Beliebtheit der Gesellschaft mit beschränkter Haftung war vielleicht auch, dass es für diese bis zum 31.12.2018 keine Verpflichtung zu einer **externen Prüfung des Jahresabschlusses (Audit) durch eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft** gab. Für die Aktiengesellschaft war sie dagegen seit langem zwingend vorgeschrieben, wenn:

- die Vermögenswerte der AG 10 Milliarden Won übersteigen; oder
- die AG mehr als 300 Mitarbeiter hat und ihre Vermögenswerte 7 Milliarden Won übersteigen; oder
- das Vermögen und die Verbindlichkeiten beide mehr als 7 Milliarden Won betragen; oder
- die AG an der Börse notiert ist (KOSDAQ oder Korea Exchange).

Die Prüfungsgebühren der Wirtschaftsprüfer sind nicht unerheblich, aber wie sich in den letzten Jahren gezeigt hat, konnte auch ein Audit eine Reihe von Finanzskandalen in den geprüften Gesellschaften leider nicht verhindern (was nach Meinung des Autors zuvorderst am System dieser Audits liegt, nicht unbedingt an den Wirtschaftsprüfern). Im vergangenen Jahr wurde im koreanischen Parlament beschlossen, dass **ab dem 01.01.2019, bei gleichen Voraussetzungen (siehe oben) wie bei der Aktiengesellschaft, zukünftig auch die Gesellschaft mit beschränkter Haftung einer externen Prüfung des Jahresabschlusses durch eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft unterliegt**.

Ein weiterer Grund für die Beliebtheit der GmbH kann auch darin liegen, dass **GmbH-Geschäftsführer** für unbegrenzte Zeit bestellt und **jederzeit ohne Zahlung eines Schadensersatzanspruches entlassen** werden können. Für die Vorstände von Aktiengesellschaften ist im koreanischen Handelsgesetzbuch dagegen festgelegt, dass eine Amtszeit maximal 3 Jahre beträgt und eine vorzeitige Entlassung ohne berechtigten Grund kann eine Schadensersatzpflicht der Gesellschaft auslösen.

Die Kenntnis dieser Regelung und die Praxisrelevanz der Anwendung derselben war in der Vergangenheit aufgrund der geringen Anzahl von GmbHs auch gering ausgeprägt, aber seitdem sich die GmbH immer stärkerer Beliebtheit erfreut, haben immer mehr Geschäftsführer mit dieser Regelung (teils überraschende) Bekanntheit gemacht. Als Reaktion auf diese Regelung wird von entlassenen Geschäftsführern, bzw. deren Rechtsanwälten, seit einiger Zeit immer wieder bei Gericht argumentiert, dass der fragliche Geschäftsführer zwar im Handelsregister eingetragen war, aber de facto gar keine Geschäftsführertätigkeiten ausübte, deshalb als Arbeitnehmer zu werten ist, und dem ehemaligen Geschäftsführer alle Arbeitnehmerschutzrechte zustehen, einschließlich der sehr restriktiv gehandhabten Kündigungsgründe (i.d.R. Kündigung nur falls ein „*Justifiable cause*“ vorliegt). Allein die Tatsache, dass der Geschäftsführer eine klare Urlaubsregelung in seinem Dienstvertrag hatte oder vertraglich „genötigt“ wurde, grundsätzlich am Firmensitz der koreanischen Tochtergesellschaft seine Tätigkeit auszuüben, soll seinen Arbeitnehmerstatus angeblich bereits zwingend beweisen. Die Diskussion zu diesem Thema wird sicherlich noch einige Jahre bei Gericht geführt werden müssen, bevor eine (relative) Rechtssicherheit für die Gesellschafter einer GmbH in diesem Streitpunkt wieder hergestellt sein wird, weshalb es mehr als anzuraten ist, bei einem Dienstvertrag eines koreanischen Geschäftsführers immer einen Rechtsanwalt zu Rate zu ziehen.

Insgesamt ist in Korea jedoch der administrative Aufwand sowohl für Aktiengesellschaften als auch Gesellschaften mit beschränkter Haftung geringer als bei den Pendanten in den D-A-CH-Ländern. Beide Unternehmensformen können grundsätzlich jeder legalen Tätigkeit auf dem koreanischen Markt nachgehen und unterliegen keinen weiteren Restriktionen. Be- oder Einschränkungen der Geschäftstätigkeit für ausländische Investoren gibt es in Korea nur in Ausnahmefällen, zum Beispiel im Bereich der Medien- oder Verteidigungsindustrie.

4.3 Die Organe der Gesellschaft

Sowohl die Gesellschaft mit beschränkter Haftung als auch die Aktiengesellschaft kennt im Wesentlichen die folgenden Organe¹⁶, die:

- des *Director* (*Isa*; Direktor),
- des *Representative Director*¹⁷ (*Daepyo-Isa*; vertretungsberechtigter Direktor – also Vorstand oder Geschäftsführer),
- des *Statutory Auditor* (*Gamsa*; in etwa: Kassen- und Buchprüfer).
- des *Board of Directors*¹⁸, und
- der Gesellschafter- oder Aktionärsversammlung.

Eine Aktiengesellschaft muss mindestens einen *Director* haben. Ab einem Grundkapital von mehr als einer Milliarde koreanischer Won (ca. EUR 800.000 bei Drucklegung) ist bei der Aktiengesellschaft das Board of Directors mit mindestens drei Directors und einem Statutory Auditor gesetzlich vorgeschrieben. Ein Board of Directors wird aus allen Directors und Representative Directors gebildet, und zu dessen Sitzungen wird/werden auch der/die Statutory Auditor(s) eingeladen, falls diese/r gewählt (was bei einem Grundkapital von unter einer Milliarde koreanischen Won nicht erforderlich ist) wurde/n. Einem Statutory Auditor muss Rederecht im Board of Directors gewährt werden, allerdings hat der Statutory Auditor kein Stimmrecht.

Für eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung reicht es immer aus, wenn lediglich ein Director bestellt wird. Die Ernennung weiterer Directors oder eines Statutory Auditor ist möglich, aber nicht erforderlich - für einen ausländischen

¹⁶ Nachfolgend wird ausdrückliche keine Übersetzung der Organnamen ins Deutsche verwendet. Zum einen, um den Leser an die englischen Begriffe im koreanischen Arbeitsalltag zu gewöhnen (für alle Ausländer ohne Koreanisch-Kenntnisse ist Englisch die *lingua franca* in koreanischen Geschäftsverkehr), zum anderen, weil die Übersetzung leicht missverständlich sein könnte. Die Übersetzung von *Director* mit Direktor ist in der Literatur uneinheitlich. Das Organ *Director* ist dem Grunde nach mehrdeutig, und diese Mehrdeutigkeit erschließt sich selbst für Juristen nicht sofort. Ein *Director* kann einen Allein-Geschäftsführer meinen, oder einen von mehreren alleinvertretungsberechtigten Geschäftsführern, oder einen *Director*, der einem Aufsichts- oder Verwaltungsrat in den D-A-CH-Ländern vergleichbar ist, also nur im *Board of Director* Teilnahmerechte hat, aber im Außenverhältnis nicht vertretungsbefugt ist.

¹⁷ Der *Representative Director* ist bei einer koreanischen GmbH vergleichbar mit dem Geschäftsführer einer deutschen GmbH oder bei einer koreanischen AG mit einem Vorstand einer deutschen AG.

¹⁸ Das *Board of Directors* ist im Vergleich eine Art Kombination von Vorstand und Aufsichtsrat von einer deutschen Kapitalgesellschaft. Dabei ist der *Director* vergleichbar mit dem Aufsichtsrat, d.h. er vertritt die Gesellschaft nicht nach Außen, sondern nimmt an der Willensbildung des *Board of Directors* mit Rede und Stimmrecht teil. Die Beschlüsse des *Board of Directors* hat der *Representative Director* umzusetzen.

Investor kann die Berufung eines Statutory Auditor allerdings durchaus von Vorteil und überlegenswert sein. Ein alleiniger Director ist automatisch zur Vertretung der Gesellschaft berechtigt, während bei zwei oder mehr Directors bestimmt werden soll – außer der Gesellschaftsvertrag regelt etwas anderes - wer der Director ist der die Gesellschaft vertritt. Dieser wird dann folgerichtig Representative Director genannt, und ist der Geschäftsführer. Die anderen (quasi verbleibenden) Directors haben dann eine Funktion, die eher mit der Funktion eines Aufsichtsrates in Deutschland vergleichbar ist.

Es können auch Representative Directors bestellt werden, die die Gesellschaft nur gemeinschaftlich vertreten dürfen, welche dann als Joint Representative Directors bezeichnet werden.

Zur Klarstellung sei nochmals betont, dass sowohl bei der Aktiengesellschaft als auch bei der Gesellschaft mit beschränkter Haftung ein Director, der neben einem Representative Director und/oder zwei Joint Representative Directors im Handelsregister eingetragen ist, im Außenverhältnis nicht vertretungsbefugt ist, da die Vertretung der Gesellschaft dann immer durch den/die (Joint) Representative Director(s) erfolgt.

Der Statutory Auditor hat eine Kontrollfunktion, insbesondere bzgl. der Finanzsituation der Gesellschaft, und hat eigene Rechte, die für Krisensituationen der Gesellschaft wichtig sind (z.B. kann er aus eigenem Recht die Geschäftsleitung verklagen).

Die Hauptversammlung der Aktionäre oder die Gesellschafterversammlung einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung haben Funktionen und Rechte, die mit dem jeweiligen Pendant im D-A-CH-Raum gut vergleichbar, aber nicht identisch sind. Erfahrungsgemäß kann nur nachdrücklich empfohlen werden, die konkrete Besetzung der einzelnen Positionen der genaueren Prüfung und gegebenenfalls der externen Beratung durch einen Rechtsanwalt und einen Kaufmann vor Ort zu unterziehen. Hintergrund ist u. a., dass die dargestellte gesetzliche Regelung nicht die tatsächlich gelebten Hierarchiestrukturen in Korea widerspiegelt. Der Einfluss des Konfuzianismus führt die gesetzlichen Regelungen manchmal praktisch ad absurdum. Die Folgen können im wahrsten Sinne des Wortes fatal für den Erfolg einer Gesellschaft sein.

4.4 Die Verfassung der Gesellschaft - die Satzung oder der Gesellschaftsvertrag

Die Satzung der AG oder der Gesellschaftsvertrag der GmbH müssen ebenfalls mit Sorgfalt ausgearbeitet werden, da diese die Verfassung der Gesellschaft darstellen. Zu einem späteren Zeitpunkt kann die Satzung im Übrigen nur mit entsprechenden Mehrheiten verändert werden. In erster Linie ist die besondere Situation des ausländischen Investors zu reflektieren, gegebenenfalls durch die Berücksichtigung von Schutz- und Minderheitenrechten des ausländischen Aktionärs oder Gesellschafters bzw. den Schutz vor betrügerischen Geschäftspartnern und/oder Managements.

4.5 Kleiner Exkurs: Die Vereinbarung zwischen Gesellschaftern oder Aktionären

Gründet ein ausländischer Investor mit einem Partner oder einer überschaubaren Anzahl von Partnern eine Gesellschaft in Korea, ist dringend ein Aktionärs- oder Gesellschaftervertrag (manchmal auch Joint Venture-Vertrag genannt) anzuraten, der die Beziehungen zwischen diesen Partnern in allen wichtigen Angelegenheiten regelt (z.B. die Ziele der Zusammenarbeit, die Beendigung der Gesellschaft oder Übernahme durch einen oder einen Teil der Partner, und in letzterem Fall insbesondere die Höhe der dann ggf. anfallenden Zahlung an den/die ausscheidenden Partner).

Der Joint Venture-Vertrag ist keine Satzung oder Gesellschaftsvertrag und ersetzt diese auch nicht. Falls Sie dabei keine größeren Fehler machen wollen, müssen Sie einen Rechtsanwalt aufsuchen, mit diesem die konkrete Situation durchsprechen und anschließend gemeinsam bewerten, auch unter Berücksichtigung der koreanischen sowie der juristischen Situation in ihrer Heimat (z.B. Haftungsdurchgriff) sowie der erheblichen kulturellen Unterschiede im Geschäftsgebaren zwischen deutschsprachigen und koreanischen Kaufleuten.

4.6 Tabellarischer Vergleich zwischen der GmbH und der AG

Im Folgenden finden Sie einen kurzen Vergleich zwischen der GmbH und der AG in Korea:

	GmbH	AG
Gründung	Gründung durch mind. einen Gesellschafter.	Gründung durch mind. einen Aktionär.
Begrenzung der Gesellschafter bzw. Aktionäre	Höchstzahl der Gesellschafter: 50.	Ohne Begrenzung.
Mindestkapital	kein Mindestkapital (zu beachten sind aber ggf. die Regelungen des FIPA).	kein Mindestkapital (zu beachten sind aber ggf. die Regelungen des FIPA).
Amtszeit der Directors	Grundsätzlich zeitlich unbegrenzte Amtszeit.	Eine Amtsperiode darf drei Jahre nicht überschreiten. Wiederwahl möglich.
Anzahl der Directors	Mindestens einer, keine Begrenzung der Anzahl.	Mindestens einer, keine Begrenzung der Anzahl. ABER ab einem Grundkapital von 1 Mrd. KRW sind mindestens drei Directors in einem <i>Board of Directors</i> erforderlich (siehe unten).
Statutory Auditor	Nicht erforderlich, aber Bestellung möglich.	Ab einem Grundkapital von 1 Mrd. KRW ist mindestens ein <i>Statutory Auditor</i> zwingend erforderlich.
Board of Directors	Gesetzlich nicht vorgesehen, kann aber quasi per Gesellschaftsvertrag analog zu den Regelungen der AG errichtet werden.	Besteht aus allen <i>Directors</i> und <i>Representative Directors</i> .

Stimmrecht	Ein Stimmrecht für jeden Gesellschaftsanteil, sofern nicht anders im Gesellschaftsvertrag geregelt. Für bestimmte gesetzlich festgelegte Angelegenheiten ist zudem erforderlich, dass eine Mehrheit nach (Gesellschafter-)Köpfen gegeben ist.	Ein Stimmrecht für jede stimmberechtigte Aktie (z.B. sind Vorzugsaktien nicht stimmberechtigt).
Sacheinlage	Alle Gesellschafter haften der Gesellschaft gesamtschuldnerisch für die Differenz zwischen dem angenommenen und tatsächlichen Wert der Sacheinlage. Gerichtliche Bewertung nicht erforderlich.	Wertgutachten über Sacheinlage muss per Gerichtsbeschluss bestätigt werden.
Veröffentlichung des Jahresabschlusses	Nicht erforderlich.	Erforderlich aufgrund von § 449 Abs. 3 koreanisches HGB.
Kapitalerhöhung	Änderung des Gesellschaftsvertrags ist erforderlich.	Durch <i>Board of Directors</i> Beschluss (ohne Änderung der Satzung) möglich, vorausgesetzt, der Betrag liegt im Rahmen des registrierten genehmigten Kapitals (i.d.R. durch die Gründungsversammlung beschlossen, und im Handelsregister eingetragen). Sonst durch Aktionärsversammlung.
Vorkaufsrecht neuer Aktien bzw. Gesellschaftsanteile	Gesetzlich gewährt, kann über Gesellschaftsvertrag geändert werden.	Gesetzlich gewährt, kann in Satzung geändert werden.

Sprache der Gesellschaftsdokumente	Alle gesetzlich erforderlichen Dokumente, z.B. Satzung oder Protokolle der Gesellschafterversammlung müssen in koreanischer Sprache vorliegen. Im Zweifel gilt als Amtssprache Koreanisch.	Alle gesetzlich erforderlichen Dokumente, z.B. Satzung, Protokolle der Hauptversammlung oder von <i>Board of Directors</i> Sitzungen müssen in koreanischer Sprache vorliegen. Im Zweifel gilt als Amtssprache Koreanisch.
-------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

* FIPA = Foreign-Investment-Promotion-Act

4.7 Der Gründungsprozess einer koreanischen GmbH (Yuhan-Hoesa)

Wie bereits geschildert, wird bei Firmengründungen mittlerweile die Rechtsform der *Yuhan-Hoesa*, d.h. die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH), am häufigsten gewählt. Im Folgenden soll daher speziell der Gründungsprozess einer GmbH unter Berücksichtigung des *Foreign Investment Promotion Act* (FIPA) in vier Schritten dargestellt werden: (4.7.1) die Vorbereitung der Gründung, (4.7.2) die Anmeldung einer ausländischen Investition nach dem FIPA, (4.7.3) die Gründung und Eintragung der Gesellschaft ins Handelsregister und (4.7.4) die Beantragung der Steuernummer sowie die Registrierung als *Foreign Invested Company*.

4.7.1 Die Vorbereitungsphase

In einem ersten Schritt sollten die Eckdaten der zu gründenden Gesellschaft geklärt werden:

Firmenname: Der gewählte Firmenname darf in Korea noch nicht vergeben sein und muss in *Hangeul* (koreanische Schriftzeichen) geschrieben werden. Das ist der offizielle Name, welcher ins Handelsregister eingetragen wird. Daneben besteht die Möglichkeit, den Namen zusätzlich in lateinischen Buchstaben (englische Version) eintragen zu lassen. Hierbei dürfen für die Rechtsform Endungen wie „Limited“, „Ltd.“ oder „Co., Ltd.“ verwendet werden.

Sitz der Gesellschaft: Es muss ein Gesellschaftssitz bestimmt werden. Die Wahl des Gesellschaftssitzes hat auch Auswirkungen auf die Höhe der Registrierungssteuer, die bei der Eintragung in das Handelsregister anfällt. In bestimmten

Regionen, wie etwa in den Städten Seoul, Busan oder Incheon, beträgt diese 1,44 % vom einzutragenden Stammkapital. In den übrigen Regionen beträgt sie 0,48 %.

Geschäftsgegenstand: Im Gesellschaftsvertrag muss der Geschäftsgegenstand angegeben werden. Ähnlich wie in Deutschland muss dieser nicht in allen Einzelheiten beschrieben sein. Es können so viele Geschäftsgegenstände wie gewünscht angegeben werden.

Stammkapital: Das koreanische Gesellschaftsrecht sieht grundsätzlich keinen Mindestbetrag mehr für das Stammkapital der GmbH vor. Soll die GmbH jedoch nach den Vorschriften des FIPA gegründet werden, ist aktuell ein Investitionsbetrag von 100 Mio. Won (entsprechen Anfang 2019 ca. 80.000 Euro) pro Investor erforderlich. Das Stammkapital muss im Gesellschaftsvertrag in koreanischen Won angegeben werden, auch wenn die Investition nach FIPA in ausländischer Währung erfolgt.

Zahl und Nennbetrag der Beitragseinheiten: Bei der GmbH wird der Nennbetrag eines Gesellschaftsanteils bestimmt, der mindestens 100 Won betragen muss. Der Nennbetrag bei einer 100%igen Tochtergesellschaft kann zweckmäßigerweise auch auf einen Betrag von 10.000.000 Won (Anfang 2019 ca. 8.000 Euro) festgesetzt werden. Der konkrete Gesellschaftsanteil des Gesellschafters oder der Gesellschafter wird im Gesellschaftsvertrag durch Angabe der Zahl der Gesellschaftsanteile festgelegt.

Namen, Ausweisnummern und Adressen der Gesellschafter: Im Gesellschaftsvertrag sind Name, Einwohnernummer (bei Koreanern), bzw. Passnummer (bei allen Ausländern), Staatsangehörigkeit und die Privatadresse des Gesellschafters oder der Gesellschafter anzugeben. Ist ein Gesellschafter eine juristische Person, ist deren Name und die Namen des/der Vertretungsberechtigten anzugeben.

Directors und Representative Directors: Die GmbH kann einen oder mehrere Directors haben. Sofern nur ein Director bestimmt wurde, vertritt dieser die Gesellschaft nach außen (alleiniger Geschäftsführer). Bei mehreren Directors ist per Gesellschaftsvertrag oder durch separaten Gesellschafterbeschluss festzulegen, wer von den Directors (gemeinschaftlich oder einzel-) vertretungsberechtigt sein soll, (diese werden dann Representative Directors genannt – sind also Geschäftsführer). Die verbleibenden Directors haben Funktionen, die mit denen eines

deutschen Aufsichtsrats vergleichbar sind. Im Gegensatz zur AG sind bei der GmbH die Organe des Statutory Auditor (interner Kassen- und Buchprüfer) und des Board of Directors (ein Gesellschaftsorgan, dem Representative Directors und Directors angehören) nicht ausdrücklich vorgesehen. Sie können jedoch bei Bedarf analog zur koreanischen Aktiengesellschaft mit entsprechenden Rechten und Pflichten per Gesellschaftsvertrag errichtet werden.

Mietvertrag: Mit der Bestimmung des Gesellschaftssitzes einher geht die **Anmietung** von geeigneten Büroräumen (siehe hierzu Abschnitt 6: Das Mietsystem in Korea). Dies ist nicht nur für die Angabe des Firmensitzes im Gesellschaftsvertrag erforderlich, sondern spielt auch eine Rolle bei der späteren Anmeldung der Gesellschaft beim zuständigen Finanzamt. Diesem wird eine Kopie des Mietvertrags vorgelegt. Es sollte hierbei darauf geachtet werden, dass Mietpartei die zu gründende Gesellschaft ist, oder ein Gesellschafter, aber dann zwingend mit einem ausdrücklichen Hinweis im Mietvertrag, dass der Mietvertrag nach erfolgter Gründung der konkreten Gesellschaft in Gründung automatisch mit dem Gründungsdatum auf diese übergeht. Sonstige Dritte dürfen im Mietvertrag nicht auftauchen. Ferner muss der Mietvertrag ebenfalls zwingend entweder mit der Steuernummer des gewerblichen Vermieters, oder, falls der Vermieter eine natürliche Person ist, mit der entsprechenden Wohnnummer des Vermieters versehen sein. Falls dies nicht der Fall ist, wird das Finanzamt keine Steuernummer ausstellen, bis ein Mietvertrag mit diesen Angaben vorliegt. Das kann eine Gründung nicht unerheblich verzögern. Bitte beachten Sie dabei, dass eine Gesellschaft ohne Steuernummer keine Rechnungen mit Umsatzsteuer ausstellen kann, und auch kein Vorsteuerabzug möglich ist - auch wenn sie bereits im Handelsregister eingetragen ist.

Handelsregisterauszug und Ausweise: Des Weiteren bedarf es im Falle einer **ausländischen Muttergesellschaft** noch eines Nachweises aus dem jeweiligen Land, dass diese tatsächlich existiert. Dies muss durch ein offizielles Dokument, in der Regel durch einen Auszug aus dem Handelsregister oder Firmenbuch, der bei Einreichung beim koreanischen Gericht nicht älter als drei Monate sein darf, nachgewiesen werden. Der Handelsregisterauszug muss notariell beglaubigt und mit einer Apostille versehen sein.

Ist der ausländische Gesellschafter eine **natürliche Person**, wird eine Kopie ihres Reisepasses benötigt, die beglaubigt und mit einer Apostille versehen, bzw.

legalisiert wurde. Das gleiche gilt für Kopien der Ausweisdokumente von ausländischen (*Representative*) *Directors* und *Statutory Auditors*.

Siegel des *Representative Director*: Schließlich muss für jeden Geschäftsführer (*Representative Director*) ein **Siegel** angefertigt werden, welches dieser vergleichbar seiner (notariell beglaubigten) Unterschrift als Geschäftsführer in Deutschland im Namen der Firma im zukünftigen Geschäftsverkehr nutzen wird (siehe hierzu Kapitel VI: Siegel und Visum). Ein solches wird in der Regel von der mit der Gründung beauftragten Rechtsanwaltskanzlei in Auftrag gegeben und nach erfolgter Gründung mit den Gründungsdokumenten an den ausländischen Geschäftsführer übergeben, oder für diesen treuhänderisch verwaltet.

Siegel des/der ausländischen Gesellschaftsgründer(s): Vereinzelt möchten Registergerichte, dass für den Gründungsprozess für den oder die ausländischen Gesellschaftsgründer („Investor“) ein formloses und nicht registriertes Siegel erstellt wird, um bei der Gründungsversammlung den Gesellschaftsvertrag zu siegeln. Bis dato wurde dies aufgrund der Vollmacht des Investors durch ein registriertes Siegel des bearbeitenden Rechtsanwalts gewährleistet. Dieses Siegel des Investors wird ausschließlich für diesen Zweck benutzt. In der Regel händigt der Rechtsanwalt dem Investor das Siegel aus und rät ihm, dieses wegzuschließen oder dieses Siegel von einem Berufsträger (Rechtsanwalt, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer) verwalten zu lassen, um zu vermeiden, dass das Siegel ohne Kontrolle weiter benutzt werden kann und ggf. eine Anscheins- oder Duldungshaftung ausgelöst wird.

4.7.2 Anmeldung einer ausländischen Investition

Um in den Genuss der Vorteile nach dem *Foreign Investment Promotion Act* (FIPA) zu gelangen, muss das Stammkapital, welches von dem oder von mehreren ausländischen Gesellschafter/n geleistet werden soll, bei einer *Designated Foreign Exchange Bank* in Korea im Vorfeld angemeldet werden. Hierfür ist zu beachten, dass jeder Investor mindestens 100 Mio. Won investieren muss. Um es noch einmal zu betonen: Wenn zwei oder mehrere ausländische Gesellschafter gemeinsam eine Gesellschaft in Korea nach dem FIPA errichten möchten, ist zwingend zu beachten, dass jeder Gesellschafter jeweils mindestens 100 Mio. Won investiert.

Nahezu jede Bank in Korea hat die Zulassung, als *Designated Foreign Exchange Bank* zu fungieren. Deren Aufgabe ist es, dass in Fremdwährung eingezahlte Stammkapital der Gesellschaft und alle weiteren Auslandstransaktionen der Gesellschaft zu registrieren. Das heißt, dass jede Banktransaktion mit Auslandsbezug über diese Bank erfolgen muss. Die späteren (Inlands-)Geschäftskonten der Gesellschaft müssen nicht bei der bei der Gründung beteiligten *Designated Foreign Exchange Bank* eröffnet werden, und dieser spezielle Status der Bank als *Designated Foreign Exchange Bank* kann nach der Gründung jederzeit auf eine andere koreanische Bank (mit diesem Status – wie gesagt also fast jede koreanische Bank) übertragen werden. Aufgrund ihrer jeweiligen Expertise können vor allem die KEB Hana Bank (www.kebhana.com) und die Auslandsfiliale der Landesbank Baden-Württemberg in Seoul (www.lbbw.co.kr) als *Designated Foreign Exchange Bank* empfohlen werden.

Die Unterlagen und Informationen, die für die Investitionsanmeldung (kurz: „FDI Report“) bei der *Foreign-Exchange Bank* eingereicht und angegeben werden müssen, können von Bank zu Bank leicht variieren. Im Wesentlichen bedarf es jedoch der Angabe folgender Informationen:

- Name und Sitz der investierenden und investierten Gesellschaft,
- Höhe des beabsichtigten Stammkapitals und Nennbetrag eines Gesellschaftsanteils,
- Höhe der ausländischen Investitionssumme (beachte: nach dem FIPA muss diese mind. 100 Mio. Won pro Investor betragen),
- Auflistung des Geschäftszwecks, wie in der Satzung festgelegt, aber entsprechend einer speziell dafür entwickelten koreanischen Einteilung, bzw. Festlegung der Geschäftszwecke,
- beabsichtigter Firmenname in koreanischen, und ggf. in englischen Buchstaben. Gegebenenfalls vom Hauptsitz abweichende Adressen von Zweigstellen, Produktionsstätten etc.,
- voraussichtliche Zahl aller Angestellten,
- Vorlage eines beglaubigten und mit einer Apostille versehenen Nachweises über die Existenz der ausländischen Muttergesellschaft (typischerweise ein Handelsregisterauszug).

Nachdem die *Designated Foreign Exchange Bank* die eingereichten Informationen geprüft und die Anmeldung der ausländischen Investition mit ihrem Siegel und

einer Bearbeitungsnummer bestätigt sowie eine Zahlungsanweisung für den Transfer des Investmentbetrags auf ein Treuhandkonto (das quasi für die koreanische Regierung gehalten wird) ausgestellt hat, kann der Gesellschafter den angemeldeten Betrag entsprechend an diese überweisen. Die Überweisung erfolgt hierbei zwingend in ausländischer Währung (sonst wäre es ja auch kein ausländisches Investment aus koreanischer Sicht) auf das von der *Designated Foreign Exchange Bank* angegebene Treuhandkonto. Es empfiehlt sich, zur Vermeidung von Problemen wegen Währungsfluktuationen, etwas mehr zu überweisen, da bis zur tatsächlichen Einzahlung des Stammkapitals auf das Konto der gegründeten GmbH in der Regel ein bis zwei Tage vergehen können. Das zu viel überwiesene Geld kann im Anschluss wieder an den Investor zurücküberwiesen werden, oder (i.d.R. bei kleineren Beträgen) der neugegründeten Gesellschaft zur Verfügung gestellt werden (aber ohne, dass es Stammkapital wird).

Aufgrund der jüngsten Änderungen der koreanischen Gesetze und Vorschriften zur **Unterbindung von Geldwäsche** und zur Verhinderung von **Briefkastenfirmen**, müssen schon bei der Einreichung des FDI Reports des Investments nach Korea der *Designated Foreign Exchange Bank* die persönlichen Informationen (d.h. Name, Geburtsdatum, Nationalität, Beteiligungsverhältnis) einer natürlichen Person (keine Firma!) bekannt gegeben werden, welche der „eigentliche“ Eigentümer des Investors ist, um das Kapital für die Gründung der Tochtergesellschaft überweisen, und zur Gründung verwenden zu dürfen. Die natürliche Person, die als „tatsächlicher“ Eigentümer angegeben wird, sollte eine Person sein, die mehr als 25 % der Anteile des ausländischen Investors hält. Falls es keine solche natürliche Person gibt, da es zum Beispiel nur Gesellschafter oder Aktionäre mit maximal 10 % Gesellschafts- oder Aktienanteile gibt, wird die Bank ggf. von sich aus einen regelkonformen Lösungsvorschlag unterbreiten.

Für den Fall, dass der Gesellschafter oder Aktionär der ausländischen Muttergesellschaft eine andere juristische Gesellschaft wäre, wird ferner den Namen einer natürlichen Person benötigt, die Aktionär oder Gesellschafter dieser Muttergesellschaft ist, also der natürlichen Person, die tatsächlich Eigentümer dieser weiteren juristischen Person ist. Auch hier wird eine Person gesucht, die mehr als 25 % der Anteile hält.

4.7.3 Gründung und Eintragung der GmbH ins Handelsregister

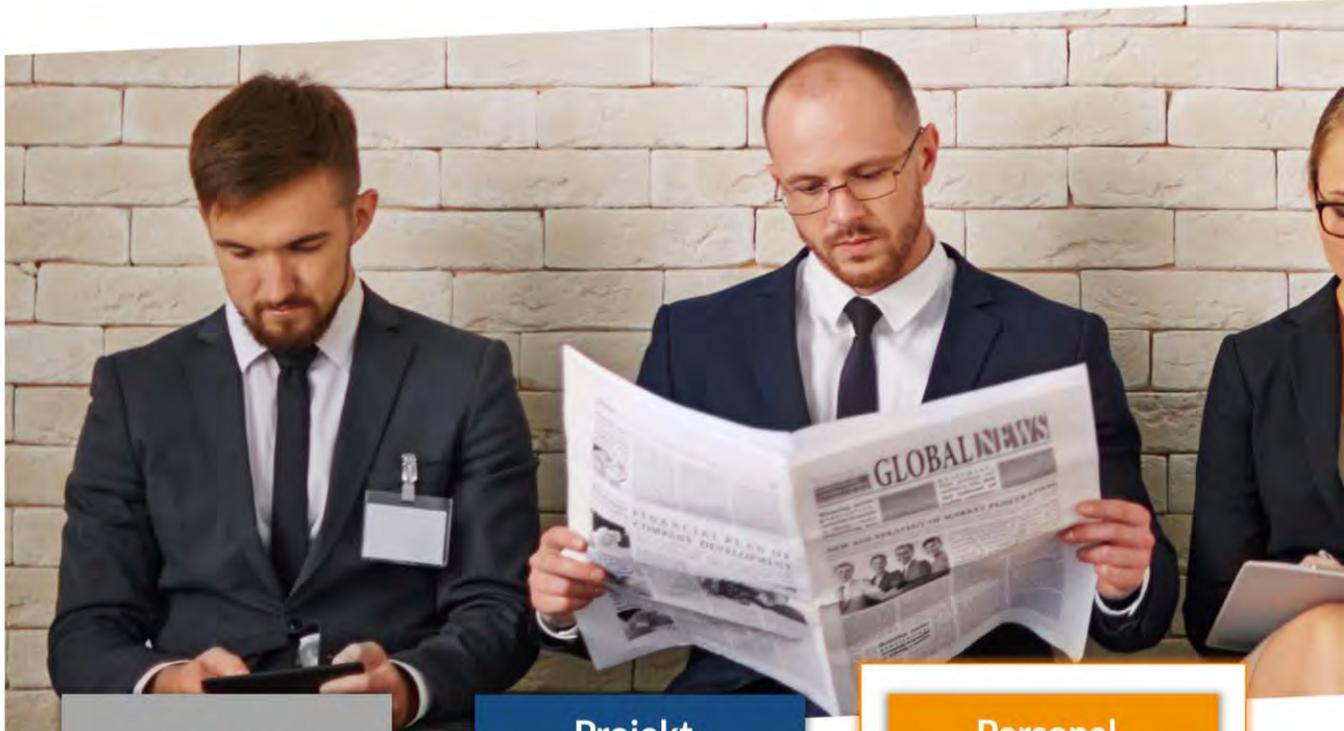
Nunmehr kann der tatsächliche Gründungsprozess beginnen. Die unter 4.4.1 genannten Eckdaten werden im Gesellschaftsvertrag, welcher von dem Gesellschafter oder den Gesellschaftern in einer Gründungsversammlung unterzeichnet und gesiegelt wird, fixiert. Dabei sollte aus Sicht des deutschen Gesellschafters das Augenmerk insbesondere auf die konkrete Organstruktur und die Auswahl der handelnden Personen gerichtet werden. Spätere Änderungen am Gesellschaftsvertrag können per Gesellschafterbeschluss vorgenommen werden, wenn die Mehrheit aller Gesellschafter dem mit Dreiviertel aller Stimmen (oder einem anderen, in der Regel höheren Stimmanteil, der in der Satzung festgelegt sein muss) zustimmt. Jeder Gesellschaftsanteil zählt als eine Stimme. Aber bestimmte gesetzliche festgelegte Angelegenheiten müssen zusätzlich noch nach Köpfen abgestimmt werden, was von Anfang an berücksichtigt werden sollte. Zu konkreten Ausgestaltung des Gesellschaftsvertrags sollte deshalb ein erfahrener Rechtsanwalt einbezogen werden.

Nach der Gründung der GmbH hat der Geschäftsführer dafür Sorge zu tragen, dass das vereinbarte Stammkapital vollständig geleistet wird. Das bei der *Designated Foreign Exchange Bank* auf dem Treuhandkonto des ausländischen Gesellschafters eingezahlte Kapital wird hierfür in der festgelegten Höhe auf das Konto der neu gegründeten GmbH überwiesen.

Innerhalb von zwei Wochen nach der vollständigen Leistung des Stammkapitals sollte die GmbH ins Handelsregister eingetragen werden. Hierfür benötigen Sie folgende Dokumente:

- den Gesellschaftsvertrag,
- die schriftlichen Einverständniserklärungen der gewählten *Directors*, ggf. auch des *Statutory Auditor*, dass sie das jeweilige Amt annehmen,
- der schriftliche amtliche Nachweis des Wohnsitzes des/der Geschäftsführer(s) (z.B. über eine Wohnsitzbescheinigung),
- ein Antrag mit dem Abdruck des jeweiligen Siegels des/der Geschäftsführer(s) zusammen mit den Daten des Geschäftsführers (Name, Wohnort, Geburtsdatum, Staatsangehörigkeit) und der Gesellschaft,
- die Ausweisdokumente aller *Directors* und ggf. *Statutory Auditors*, bzw. Kopien hiervon (bei ausländischen Dokumenten müssen diese beglaubigt und mit einer Apostille versehen/legalisiert sein).

NOWAK & PARTNER



Markteintritt

- ◆ Turn-Key-Firmensetup
- ◆ Mietbüro & Business Center
- ◆ Objektsuche
- ◆ Vertrieb über Freelancer
- ◆ Treuhandservice

Projektmanagement

- ◆ Benchmark Audit
- ◆ Interim-Management
- ◆ Krisen-Management
- ◆ Verhandlungen
- ◆ M&A / Joint Venture

Personaldienstleistungen

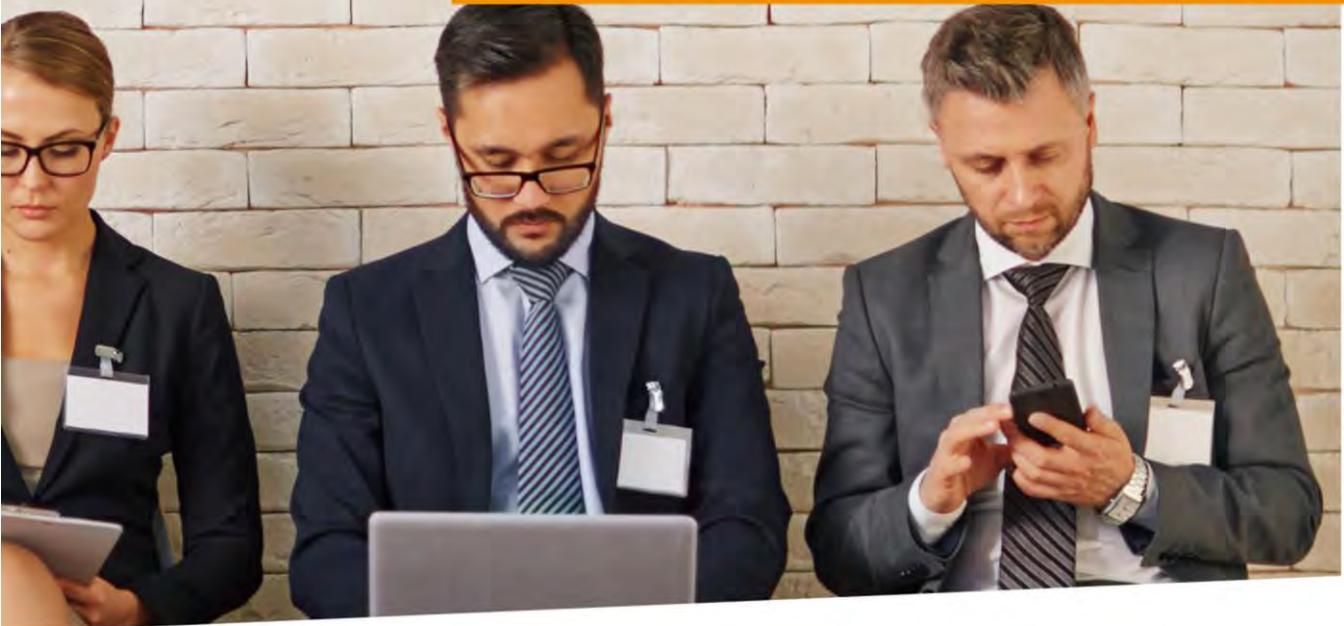
- ◆ Suche von Führungskräften
- ◆ Team Setup
- ◆ HR Assessment
- ◆ Personalberatung
- ◆ Business Coaching

» We fast-track the success of international companies in Korea! «

Nowak & Partner bietet Ihnen

Personaldienstleistungen

Professionelle Personalsuche und -beratung in Korea



- ✓ Wir bieten Ihnen maßgeschneiderte Personaldienstleistungen von der Suche und Evaluierung internationaler und lokaler Fach- und Führungskräfte bis hin zum Aufbau kompletter Firmen.
- ✓ Wir erstellen mit Ihnen zusammen das marktgerechte Stellenprofil und die Zielfirmenliste für die Personalsuche und suchen dann gezielt nach geeigneten Kandidaten.
- ✓ Unser multilinguales Team ist darauf spezialisiert, nur die qualifiziertesten Kandidaten auszuwählen und konzentriert sich intensiv auf diese Suchaufgabe. Wir haben sowohl die Erfahrung als auch umfassendes Branchenwissen und bieten zudem eine 6-monatige Garantiefrist.
- ✓ Diskretion wird bei uns großgeschrieben – Auf Wunsch erfahren potenzielle Kandidaten den Namen Ihres Unternehmens erst beim Interview bei uns im Haus.

Schreiben Sie uns:

info@nowak-partner.com

Bei der Eintragung ins Handelsregister muss bei Gericht auch die Registrierungssteuer bezahlt werden, die z.B. in Seoul und Incheon 1,44 % des Stammkapitals beträgt, in anderen Teilen Koreas 0,48 %. Bei späteren Kapitalerhöhungen fällt die Registrierungssteuer erneut an, und zwar auf das zusätzliche eingetragene Stammkapital. Falls man allerdings die Gesellschaftsanteile über dem Nennwert ausgibt, zahlt man die Registriersteuer nur auf den Nennwert, der als zusätzliches Stammkapital im Handelsregister eingetragen wird, nicht aber auf den überschüssigen Teil, der über den Nennwert liegt.

In den Orten, für die der erhöhte Steuersatz gilt, kommt dieser nur zur Anwendung, wenn die Kapitalerhöhung innerhalb von 5 Jahren seit Gründung der Firma erfolgt. Danach kommt auch hier der Steuersatz von 0,48 % zur Anwendung.

4.7.4 Beantragung der Steuernummer und Registrierung als Foreign Invested Company

Mit der Eintragung ins Handelsregister beginnt die rechtliche Existenz der GmbH. Bevor die Gesellschaft jedoch ihre Geschäfte aufnehmen kann, muss sie noch eine Steuernummer bei dem für sie zuständigen Finanzamt beantragen. Hierfür wird benötigt:

- eine Kopie des Mietvertrags mit der Steuernummer/Einwohnernummer des Vermieters,
- ein Handelsregisterauszug,
- eine Vollmacht für die beauftragte Rechtsanwaltskanzlei
- sowie weitere Dokumente.

Oft führt das zuständige Finanzamt dann noch eine Begehung des Mietobjekts durch, um zu prüfen, ob die Gesellschaft tatsächlich am angegebenen Sitz präsent ist, bzw. dem Geschäftszweck nachgehen kann. Findet eine solche Begehung statt, sollte ein Mitarbeiter der GmbH hierbei anwesend sein.

Nachdem die neu gegründete Gesellschaft ihre Steuernummer erhalten hat, muss sie in einem letzten Schritt noch bei ihrer *Foreign Exchange Bank* als sog. *Foreign Invested Company* registriert werden, die dies mit einem sogenannten *Certificate of Foreign Invested Company* bestätigt. Dieses ist vor allem für die Beantragung von Visa für ausländische Mitarbeiter oder Steuervorteile der ausländisch investierten Gesellschaft wichtig.

4.7.5 Weitere Aspekte bei der Gründung einer Tochtergesellschaft

Neben der reinen Gründung der Gesellschaft sind weitere Aspekte bereits bei der Gründung zu berücksichtigen. Dies sind unter anderem:

- Arbeitsverträge für die Mitarbeiter,
- Dienstverträge für die Geschäftsleitung,
- der Schutz des geistigen Eigentums der Muttergesellschaft in Korea, zum Beispiel Anmeldung des Firmen- und von Markennamen der Produkte, von Patenten, Gebrauchsmuster oder Designrechten,
- die Registrierung von einschlägigen Domain-Namen, zum Beispiel des Firmennamens oder von Produktnamen mit den Länderkennungen „.co.kr“ oder „.kr“,
- Visa (und Arbeitserlaubnis) für entsandte Mitarbeiter und Visa (ohne Arbeitserlaubnis) für deren Familie,
- Allgemeine Geschäftsbedingungen (... auch auf Koreanisch),
- ein Handelsvertretervertrag oder ein Distributor-Vertrag mit der Tochtergesellschaft, insbesondere unter Beachtung der konkreten Besteuerung (Stichworte: Doppelbesteuerungsabkommen, Transferpreise oder Verrechnungspreise, *Cost Plus* Methode),
- ein einfacher Darlehensvertrag, um weiteres Geld in die Gesellschaft zu lenken (Stichwort: *Thin Capitalization Rules*), welches nicht Eigenkapital sein soll,
- ggf. ein Joint Venture-Vertrag, bzw. eine Gesellschafter- oder Aktionärsvereinbarung mit Ihren koreanischen Geschäftspartnern, und
- für einige Branchen, zum Beispiel bei Arzneimitteln oder Medizingeräte, im Baugewerbe, im Banken- und (Rück-)Versicherungsbereich, die erforderliche Registrierung bei koreanischen Behörden.

Daneben sind praktische Aspekte zu beachten, zum Beispiel:

- die Suche nach geeignetem Personal, sowohl für die Geschäftsleitung als auch für qualifizierte Mitarbeiter,
- die Suche nach geeigneten weiteren Räumlichkeiten zu Marktpreisen, zum Beispiel einem Büro, einer Produktionsstätte oder einem Lager,

- die Einrichtung der IT (Hardware), einschließlich branchenspezifischer Software-Lösungen, und die Verbindung dieser mit der IT des Mutterhauses,
- die Suche nach einem Buchhaltungsbüro (zumindest für kleinere Gesellschaften ist dies üblich, da die Kosten für eine In-house-Lösung zu hoch sind) und einem Steuerberater etc.

«Dank Switzerland Global Enterprise und dem Swiss Business Hub Korea haben wir auf unserer gemeinsamen Unternehmerreise den idealen Vertriebspartner gefunden und können nun in Südkorea durchstarten.»

GOETZ WINTER
CEO

**LOUIS
WIDMER SA**

Wie können wir Sie beim
Export unterstützen?
s-ge.com/suedkorea



Testimonial-Video
ansehen

5. Joint Venture

5.1 Grundsätzliche Überlegungen

Ein Joint Venture ist keine Gesellschaftsform, sondern beschreibt den Zusammenschluss und die konkrete Ausgestaltung der Zusammenarbeit von mehreren natürlichen oder juristischen Personen um ein gemeinsames Unternehmen (in der Regel eine Kapitalgesellschaft) zu gründen und zu betreiben.

Planen Sie einen Markteintritt oder die Steigerung bestehender Verkaufsaktivitäten in Zusammenarbeit mit einem koreanischen Partner, stellt sich auch die Frage, ob es sinnvoll ist, ein Joint Venture zu gründen. Wie der Name schon sagt, ist ein Joint Venture ein gemeinsames Unternehmen, bzw. man kann Joint Venture als ein gemeinsames Projekt oder gemeinsames Wagnis übersetzen. Manche bezeichnen es auch etwas spöttisch als „*Joint Adventure*“ (also als gemeinsames Abenteuer).

Grundsätzlich spricht für das Joint Venture, dass Sie auf diesem Wege einen kompetenten lokalen Partner einbeziehen können, der die Gegebenheiten in Korea besser einschätzen und das gemeinsame Unternehmen schneller erfolgreich auf dem Markt bringen und etablieren kann.

Ein Nachteil ist, dass Sie nicht mehr allein entscheidungsberechtigt sind und den Partner unter Umständen erst nach der „*Honeymoon-Phase*“ richtig kennenlernen. Dies gilt zum Beispiel auch, wenn Sie Ihren bisherigen langjährigen Handelsvertreter als Joint Venture-Partner auswählen, da dieser dann gemäß koreanischer Sicht eine neue Position Ihnen gegenüber einnimmt, was in der koreanischen Kultur automatisch auch die Spielregeln und den Umgang miteinander verändert.

Wenn Sie ein Joint Venture Angebot erhalten oder von sich aus einen bestimmten Joint Venture Kandidaten ernsthaft erwägen, sollten Sie als erstes ein intensives und umfängliches Screening Ihres möglichen Joint Venture Partners durchführen. Bei dieser Aktion fallen hoffentlich die Aufschneider, Unfähigen oder finanziell unzureichend ausgestatteten Unternehmen bald auf. Sie werden so auch regelmäßig wichtige Informationen über Ihren möglichen Partner sammeln können, die in zukünftigen Verhandlungen hilfreich sein werden. Sie prüfen ja auch jede neue Maschine, die Sie anschaffen, vorab auf Herz und Nieren. Warum sollten Sie bei einem Joint Venture-Kandidaten anders verfahren? Und

prüfen Sie genauso streng, wie Sie bei einem Kandidaten in Deutschland vorgehen würden. Um es klar zu sagen: Die Koreaner sind nicht dümmer als die Deutschen, sodass berechtigterweise dieselben Maßstäbe angelegt werden dürfen. Das haben in der Vergangenheit leider manche Kaufleute leichtsinnigerweise und zu Ihrem späteren Leidwesen nicht beachtet.

Manche Joint Venture-Partner bringen „nur“ koreanische Marktkenntnisse ein, während andere zusätzliches Know-how (z.B. Patente, Gebrauchsmuster und anderes geistiges Eigentum), Kapital und/oder bestehende Vertriebsstrukturen einbringen. In manchen Situationen können Unternehmen sich nicht wirklich frei aussuchen, ob und mit wem sie ein Joint Venture eingehen, zum Beispiel, wenn ihnen ihr größter Kunde (in der Praxis wahrscheinlich ein koreanisches Konglomerat) die Möglichkeit „einräumt“, ein gemeinsames Unternehmen mit ihm zu gründen. Der Zulieferer hat dann unter Umständen nur eingeschränkte Möglichkeiten, solch ein Joint Venture zu gestalten. Auf der einen Seite wird er die Chancen eines möglichen Joint Venture nutzen wollen, z.B. den Kunden nicht verlieren und die Geschäftsbeziehung ausbauen wollen. Auf der anderen Seite besteht die berechtigte Befürchtung, dass der Partner auf koreanischer Seite entweder das Know-how (Produktions-Know-how oder gewerbliche Schutzrechte wie Patente, Geschmacksmuster oder Design (in Korea schützbar!)) seines Zulieferers mitnutzen oder abgreifen will und/oder hofft, mehr Einsicht in dessen kaufmännische Kalkulation zu erhalten – was sich auf die zukünftige Preisgestaltung auswirken kann. Solche Situationen erfordern von den beteiligten Entscheidungsträgern in jedem Fall viel Fingerspitzengefühl.

In den letzten Jahren sind deutsch-koreanische Joint Venture Gesellschaften in der Automobilindustrie spektakulär gescheitert. Falls Sie keine langjährigen Erfahrungen im Bereich Joint Venture haben oder sich zu bestimmten Themen dazu mit anderen austauschen wollen, sollten Sie mit Unternehmen, die langjährige Erfahrungen mit ihren Joint Ventures in Korea haben. Gerne können Sie auch unverbindlich **mit Nowak & Partner sprechen**. Sie werden in jedem Fall etwas dazulernen.

Mit Sicherheit erfordern die Gründung und das Betreiben einer Tochter- oder einer Joint Venture Gesellschaft mehr Aufmerksamkeit von Seiten der Geschäftsführung im fernen Europa, als dies gemeinhin in den D-A-CH-Ländern angenommen wird.

Die ausgeprägt unterschiedlichen Erwartungshaltungen – bedingt durch die völlig andere Geschäftskultur – werden wechselseitig oft nicht hinreichend erkannt und die Anzeichen möglicher Probleme ignoriert oder missinterpretiert. Die Parteien sprechen zwar über das Gleiche, meinen aber nicht dasselbe. Anpassungsbedarf besteht dabei meist auf beiden Seiten. Zudem sollten Sie sich die jeweiligen Interessen der Joint Venture Partner immer vor Augen halten und gegebenenfalls rechtzeitig in Ihrem Sinne Einfluss nehmen, wenn diese zu sehr auseinanderdriften.

5.2 Interessen des ausländischen Partners im Joint Venture-Management

Eine der Gretchen-Fragen bei Joint Venture Gesellschaften ist, wer die Interessen des ausländischen Gesellschafters in dem Joint Venture vertritt. Damit kann der Erfolg für den ausländischen Investor stehen oder fallen.

Koreanische Geschäftsführer sollten den lokalen Markt gut kennen und haben den Vorzug, die koreanische Sprache zu sprechen und mit den lokalen Geschäfts-sitten vertraut zu sein. Dies ist aber für den ausländischen Joint Venture-Partner nicht nur und nicht immer von Vorteil. So rekrutieren koreanische Geschäftsführer gerne aus Ihrem Umfeld Mitarbeiter. Durch das koreanische Gesellschafts-system (siehe dazu Kapitel II, Abschnitt 1.2: Konfuzianismus in Korea, Schaubild: „Pyramide der Loyalitäten“) können die koreanischen Geschäftsführer starken Einfluss auf die Mitarbeiter ausüben und diese ohne größere Reibungsverluste führen und motivieren. Die Gefahr für den ausländischen Investor besteht darin, dass dieser koreanische Geschäftsführer eines Tages – zum Beispiel in dem Fall, dass Sie sich nicht mehr mit ihm verstehen – aus der Gesellschaft ausscheidet und seine „Truppen“ oft relativ einfach mit sich nehmen kann. Dann fehlen unter Umständen nicht nur Ihr Geschäftsführer, sondern zeitgleich auch weitere oder gar sämtliche Leistungsträger der Joint Venture Gesellschaft.

Die oben bereits erwähnten „Loyalitäten“ ermöglichen es einem koreanischen Geschäftsführer nicht immer, mit der gleichen Konsequenz die Interessen des ausländischen Investors zu vertreten, als es einem ausländischen Geschäftsführer gelingen dürfte, da dieser nicht über die allgegenwärtigen koreanischen Netzwerke diszipliniert werden kann.

Ausländische Geschäftsführer sind nicht immer eine Alternative. Eine Gruppe von möglichen Kandidaten für die Position eines ausländischen Geschäftsführers in Korea ist im Unternehmen des ausländischen Gesellschafters zu finden. Diese Personen haben den Vorteil, im Mutterhaus gegebenenfalls über die Kontakte zu verfügen, die für eine reibungslose und erfolgreiche Zusammenarbeit mit diesem erforderlich sind. Der Nachteil ist, dass sie in der Regel keine Kenntnisse des koreanischen Marktes haben.

Eine weitere Gruppe der möglichen Kandidaten für besagte Position findet sich in der *Expatriate-Community*, wobei solch ein Kandidat ausreichend Korea-Erfahrung vorweisen sollte, damit die Zusammenarbeit mit Ihrem koreanischen Joint Venture-Partner einfacher und reibungsloser vonstattengeht. Der Expatriate sollte daher für längere Zeit nachweislich erfolgreich in Korea gearbeitet und gelebt haben.

Die Zusammenarbeit von ausländischem Management und koreanischen Mitarbeitern, bzw. dem koreanischen Management ist allerdings niemals ohne Probleme, egal ob sie einen Korea-Novizen oder einen Korea-Kenner einstellen. Viele dieser Probleme können aber erfolgreich überwunden werden, wenn entsprechende Unterstützung durch die Geschäftsleitung des ausländischen Joint Venture Partners geleistet wird, bzw. auch vor Ort von externer Seite. Das kostet die ausländische Geschäftsleitung oft mehr Zeit als ursprünglich angenommen, ist aber in vielen Fällen unerlässlich.

Das eigentliche Joint Venture Dilemma besteht darin, dass das Joint Venture nur für ein bestimmtes Projekt und nur für eine bestimmte Zeit gegründet wird. Wenn dieser äußere Rahmen wegfällt, wird es schnell ungemütlich im Joint Venture Bett.

Das typische koreanische Produktions-Joint Venture hat zwei Gesellschafter. Der koreanische Gesellschafter bringt den Marktzugang in das Joint Venture ein und achtet sehr streng darauf, dass der ausländische Partner diesen Marktzutritt auf keinen Fall selbst erhält. Der ausländische Gesellschafter bringt das Technik-Know-how in das Joint Venture ein und achtet sehr streng darauf, dass der lokale Partner keinen Zugriff auf dieses Technik-Know-how erhält. In diesem Dilemma bewegt sich der oder die Geschäftsführer des Joint Ventures, geändert werden kann es im Grunde nicht. Dieses Dilemma sollte aber von Anfang an beachtet

werden, und man sollte sich auch immer fragen, wie lange man noch attraktiv für den koreanischen Partner ist (z.B. durch Produktneuerungen).

Ein Joint Venture zum Zwecke des Verkaufs von Produkten oder Dienstleistungen in Korea ist nach Meinung des Autors oftmals nur das Ergebnis von Falschannahmen aufgrund mangelnder Kenntnisse der koreanischen Geschäftskultur und Marktsituation auf der Seite des ausländischen Gesellschafters. In vielen dieser Fälle hätte sich für den ausländischen Gesellschafter der Markteintritt ohne koreanischen Partner zumindest mittel- und langfristig deutlich mehr gelohnt. Manche, auch größere ausländische Konzerne, haben sich sogar durch ihr Vertriebs-Joint Venture faktisch selbst regelrecht aus dem Markt geschossen.

In einem Joint Venture ist also sehr darauf zu achten, mit wem und zu welchem Zweck man es eingeht, und insbesondere wie die Position(en) in der Geschäftsleitung besetzt werden. Auf diese Fragen gibt es keine Standardantwort. Bei der Besetzung der Geschäftsführung im Joint Venture sollte sich die Geschäftsleitung im fernen Europa u.a. überlegen, wer die Interessen des eigenen Unternehmens im Joint Venture am besten vertreten kann, wer die Kontakte zu dem europäischen Mutterhaus einbringt, oder wer die Finanzen so führt und aufbereitet, dass diese den europäischen Standards (zum Beispiel Konsolidierung in der Konzernbilanz) und den berechtigten Erwartungen der europäischen Geschäftsleitung entsprechen. Insbesondere sollte man sich aber darüber im Klaren sein, dass es in jeder koreanischen Gesellschaft immer nur EINEN Letztentscheider gibt, dem sich in Korea alle anderen unterzuordnen haben, egal wie viele Geschäftsführer bestellt sind. Entscheiden Sie lieber von Anfang an, wer das sein soll, und positionieren Sie diesen entsprechend – gegebenenfalls auch ohne jeden Kompromiss.

5.3 Die gemeinsamen und die individuellen Interessen regeln

Ein Joint Venture wird immer auf Zeit und für einen bestimmten Zweck geschlossen. Bereits zu Beginn sollten unter anderem die Bedingungen für den Ausstieg oder die Auflösung des Joint Ventures festgelegt werden. Selbstredend ist es erheblich leichter, diese Bedingungen bereits am Anfang in den Joint Venture-Vertrag aufzunehmen als darüber in der konkreten Situation der Auflösung oder

des Ausstiegs von einem der Partner zu streiten. Während der Dauer eines Joint Ventures wird es zudem immer wieder zu Interessenkonflikten der Partner kommen. Wir empfehlen, ein Vorgehen zu definieren, durch das potenzielle Interessenkonflikte so früh wie möglich beigelegt werden können. Für die Identifizierung und Regelung dieser Punkte ist wiederum qualifizierte Beratung vor Ort unerlässlich.

Wenn Sie die gemeinsamen und die eigenen Interessen nicht von Anfang an klar definieren und rechtlich sowie auch *de facto* vor Ort absichern, kann ein Joint Venture schnell zur teuersten aller Markteintrittsvarianten werden.

6. Das Mietsystem in Korea

6.1 Einführung zur Suche, Anmietung und Ausstattung von Büro- und Gewerbeflächen in Korea

Bevor die ersten konkreten Schritte zur Gründung einer Niederlassung in Korea unternommen werden, sollte man sich mit der Auswahl eines geeigneten Standorts und ganz besonders mit dem koreanischen Mietsystem befassen.

Das koreanische Mietsystem unterscheidet sich in vielen Punkten vom Mietsystem im deutschsprachigen Raum. Im Vergleich zu den D-A-CH-Ländern muss in Korea aufgrund der lokalen Besonderheiten ein deutlich höherer Liquiditätsbedarf im Finanzplan berücksichtigt werden. Ferner ist ein bereits abgeschlossener gültiger Mietvertrag Voraussetzung zur Gründung einer Niederlassung in Korea, ohne den die Eintragung ins Handelsregister und die Anmeldung beim zuständigen Finanzamt nicht möglich sind – auch wenn dieser Punkt für deutschsprachige Kaufleute nicht auf Anhieb logisch klingt. Die Koreaner haben dieses System, das ihnen unter anderem hilft, die Gründung von Briefkastenfirmen zu verhindern oder zumindest zu erschweren.

Das koreanische Mietsystem unterteilt sich hauptsächlich in zwei Gruppen, *Jeonse* (전세) und *Wolse* (월세). Das aus dem deutschsprachigen Raum bekannte Monatsmietsystem wird in Korea in der Regel nur für eine spezielle Immobilienart (Einzelzimmer und Studentenwohnung) angewandt und im Nachfolgenden nicht weiter berücksichtigt.

6.2 Jeonse

Jeonse ist ein Mietsystem, das es in dieser Art wohl nur in Korea gibt. Beim Jeonse wird ein Betrag als Kautions hinterlegt, der üblicherweise zwischen 40 % bis 60 % des Verkehrswerts der Immobilie beträgt. Im Privatbereich ist derzeit aufgrund der besonderen Marktsituation sogar mit bis zu 90 % des aktuellen Verkehrswerts einer Immobilie als Jeonse zu rechnen. Dies ist vor allem sinkender Zinsen für Spareinlagen geschuldet und der derzeitigen weit verbreiteten stagnierenden Marktsituation, in der viele Marktteilnehmer mit sinkenden Immobilienpreisen rechnen und lieber eine Wohnung per Jeonse mieten als Wohnungseigentum zu erwerben. Damit hoffen Sie, die Verluste, die bei einem Kauf der Immobilie durch einen Verfall des jeweiligen Immobilienpreises entstehen könnten, zu vermeiden.

Anders als in Deutschland, wird der Zinsertrag der Kautions nicht an den Mieter ausbezahlt, sondern der Vermieter behält diesen als Mietzins ein. Nach Ablauf der Vertragszeit wird die ursprüngliche Kautions in voller Höhe zurückbezahlt.

Dieses Mietsystem für den Privatbereich wird für Europäer leichter verständlich, wenn man weiß, dass es in Korea lange Zeit keine Bankdarlehen für Privatpersonen zum Erwerb von Immobilieneigentum gab. Dies wurde von der koreanischen Regierung erst in den letzten Jahrzehnten eingeführt, bzw. erlaubt. In der Vergangenheit war akzeptabler Wohnraum äußerst knapp, und so konnten und mussten die eher wenigen Wohnraumeigentümer die Mieter zur Finanzierung durch „Jeonse“ in Anspruch nehmen.

6.3 Wolse

Wolse ist ein geteiltes System, bei dem üblicherweise ein bis drei „Jahresmieten“ als Kautions hinterlegt werden und weitere monatliche Mietzahlungen anfallen. Auch bei Wolse wird der Zinsertrag der Kautions einbehalten. Im gewerblichen Bereich wird hauptsächlich das Wolse-System angewandt.

6.4 Pyong - das Maß aller Dinge

In Korea gilt per Gesetz das metrische System. Dennoch verwenden die Koreaner im Alltag noch immer gerne die alte koreanische Flächenmaßeinheit Pyong (평). Ein Pyong sind 3,3058 m². Viele Immobilien werden oft mit der Bruttofläche, im Koreanischen Gong-geeub Myoun-jeok (공급면적) genannt, angeboten. Diese kann aufgrund verschiedenster Berechnungsmöglichkeiten des Baurechts – insbesondere für deutschsprachige Kaufleute – unerwartet stark von der Nutzfläche (Nettofläche), im Koreanischen Joen-yong Myoun-jeok (전용면적) genannt, abweichen. Diese Nettofläche wird umgangssprachlich auch oft Sil-Pyong (실평) genannt. Beide Angaben sind gleichermaßen wichtig, da die Nebenkostenabrechnung anhand der Bruttofläche berechnet wird. Im späteren Vertragswerk wird ausschließlich das metrische System verwendet, da die Benutzung der alten Maßeinheit Pyong im Vertrag oder Schriftverkehr inzwischen eine Geldbuße nach sich ziehen kann.

Mietkosten in Seoul (Stand: 02/2019)

Bürofläche			
Lage	Nutzfläche	Kaution	Monatsmiete*
Premium	100 m ²	70.000.000 KRW	7.000.000 KRW
Premium	250 m ²	100.000.000 KRW	7.000.000 KRW
2. Reihe	100 m ²	30.000.000 KRW	3.000.000 KRW
2. Reihe	250 m ²	50.000.000 KRW	4.500.000 KRW
Randgebiet	100 m ²	20.000.000 KRW	2.000.000 KRW
Randgebiet	250 m ²	60.000.000 KRW	6.000.000 KRW

*exklusive VAT

Appartement (Orientierungspreise)				
Lage	Wohnfläche	Jeonse (Kautions)	Wolse (Kautions)	Wolse (Monatsmiete)
Premium	84 m ²	700 000 000 KRW	550 000 000 KRW	600 000 KRW
Premium	112-114 m ²	1 000 000 000 KRW	300 000 000 KRW	1 300 000 KRW
Secondary	84 m ²	650 000 000 KRW	300 000 000 KRW	1 200 000 KRW
Secondary	112-114 m ²	800 000 000 KRW	100 000 000 KRW	1 600 000 KRW
Outskirts	84 m ²	550 000 000 KRW	200 000 000 KRW	800 000 KRW
Outskirts	112-114 m ²	850 000 000 KRW	500 000 000 KRW	1 200 000 KRW

Quelle: Naver Budongsang (02/2019)

EX: 1 € = 1.250 KRW (Stand 02/2019)

6.5 Standortauswahl

Die Standortsuche und -auswahl sollte vor allem unter betriebswirtschaftlichen Aspekten getroffen werden, wobei die Mietkosten nur ein Aspekt unter vielen sind. Wichtig sind unter anderem ein guter Anschluss an die Infrastruktur (U-Bahnanschluss, Busverbindungen, Autobahn- und ggf. Flughafennähe), Nähe zum Kunden und Zugang zu qualifiziertem Personal.

In vielen, aber nicht in allen Branchen ist ein repräsentatives Büro (und die Adresse) wichtig. Mitunter achten sogar potenzielle Angestellte aus Prestigegründen auf die Telefonvorwahl der Firma und lehnen Firmen ab, die außerhalb des Vorwahlgebiets von Seoul (02) liegen. Für Firmen, die Personal aus dem deutschsprachigen Raum anstellen und deren Familien nach Korea mitkommen,

empfiehlt es sich, eine Wohnung und gegebenenfalls ein Büro in der Nähe der jeweiligen Schule zu suchen.

Für die Suche von nicht gewerblichen Immobilien gibt es verschiedene koreanische Internetseiten, die eine erste Orientierungshilfe sein können. Englische Seiten sind nach wie vor weitestgehend unbrauchbar. Die Angebote sind meist komplett überteuert und lassen jeglichen Bezug zur koreanischen Realität vermissen – vor allem beim Preis. Gewerbliche Immobilien sind über das Internet schwer auffindig zu machen, oft sind die Angebote im Internet veraltet und ohne Bilder. In diesem Fall hilft nur die Eingrenzung des Suchgebiets und die Zusammenarbeit mit mehreren lokalen Maklern sowie die Besichtigung der Objekte vor Ort, um aus mehreren Mietobjekten eine adäquate Auswahl treffen zu können.

Für Industriebetriebe und das produzierende Gewerbe kann auch eine der vielen freien Wirtschaftszonen (*Free Economic Zone oder FEZ*) interessant sein. Wobei man darauf hinweisen muss, dass die meisten ausländischen Investoren – unabhängig vom Standort – Steuervergünstigungen in Anspruch nehmen können und die Hauptargumente für eine Ansiedlung in einer freien Wirtschaftszone weniger auf Steuervergünstigungen basieren, sondern vielmehr auf der Verfügbarkeit von Bauland und gegebenenfalls auch von geeignetem Personal. Bedingt durch den hohen Baugrundstückmangel können freie Wirtschaftszonen eine gute Alternative für den Bau neuer Fertigungsstätten und Lagerhallen sein.

6.6 Anmietung

Die Anmietung erfolgt in Korea in der Regel über Makler, im Koreanischen Budongsan (부동산) genannt. Dies ist nicht zwingend vorgeschrieben, aber gängige Praxis und ratsam. Diese Makler sind speziell ausgebildet, haben eine Maklerlizenz und sind bei der Bezirksverwaltung, im Koreanischen Gucheon (구청) genannt, registriert. Ein Makler kann immer nur für einen Bezirk registriert sein und nicht selbst bezirksübergreifend agieren. Es ist sehr ratsam, sich die Registrierung eines Maklers anzuschauen und gegebenenfalls durch die Bezirksverwaltung anhand von Registrierungsnummer und Namen prüfen zu lassen. Ferner sollte jeder Makler eine Versicherungspolice von mindestens 100 Millionen koreanischen Won (Anfang 2019 ca. 80.000 EUR) vorweisen und später dem

Vertrag beilegen. Die Maklergebühren werden durch die Bezirksverwaltung festgelegt und variieren zwischen gewerblichen und privaten Immobilien.

Maklergebühren in Seoul (Stand: 02/2019)

Kategorie	Kalkulation Jeonse	Kalkulation Walse	B = Basis Maklerkalkulation (KRW)	R = Rate	P = Provision	Limit (KRW)
Wohnfläche	$K \times M = B$	$K + \frac{(M \times 70)}{B} =$	bis 50 Millionen	0,50 %	$B \times R =$ MK	bis 200.000
	$K \times M = B$	$\frac{B}{B}$	über 50 bis 100 Millionen	0,40 %	$B \times R =$ MK	bis 300.000
	$K \times M = B$	$K + \frac{(M \times 100)}{B} =$	über 100 bis 300 Millionen	0,30 %	$B \times R =$ MK	kein Limit
	$K \times M = B$	$\frac{B}{B}$	über 300 bis 600 Millionen	0,40 %	$B \times R =$ MK	kein Limit
			über 600 Millionen	Max. 0,80 % *		kein Limit
Bürofläche	-	$K + \frac{(M \times 100)}{B} =$	kein Limit	0,90 % *	$B \times R =$ MK	kein Limit
K = Kautions, M = Monatsmiete, B = Basis für Maklerkalkulation, R = Rate, P = Maklerprovision, *Rate ist Verhandlungssache						

Quelle: www.kar.or.kr/pinfo/brokerfee.asp (02/2019)

EX: 1 € = 1 250 KRW (Stand 02/2019)

Die Vertragsdauer ist Verhandlungssache, wobei ein Zeitraum von unter sechs Monaten und über drei Jahren eher unüblich ist. Üblich sind Zweijahresverträge (für kleine Wohnungen sind jährliche Verträge nicht unüblich). Die Mietverträge sind in der Regel sehr einfach gestaltet, eine kurze Prüfung durch einen koreanischen Anwalt ist dennoch zu empfehlen, um eventuelle Missverständnisse auszuschließen, aber auch um sich gegenüber dem heimischen Management abzusichern. Ferner sollte man mit Hilfe eines Rechtsanwalts die oft nicht unbedeutende Kautions dinglich oder anders absichern. Bei der Vertragsschließung ist zu beachten, dass von allen (koreanischen) Parteien die Siegelabdruckzertifikate vorhanden sind (siehe dazu auch Kapitel VI: Siegel und Visum).

Bei einer Firmengründung muss noch vor der tatsächlichen Gründung ein Mietvertrag abgeschlossen werden. Der ausländische Investor hat zu diesem Zeitpunkt kein Siegel. Er kann aber durch einfache Unterschrift den Vertrag ausfertigen. Der Vertrag sollte dabei so formuliert werden, dass er entweder auf den Namen der Gesellschaft in Gründung lautet oder automatisch vom Investor auf die zu gründende Gesellschaft übergeht, sobald die Gründungsaktivitäten für dieselbe vollständig durchgeführt sind.

6.7 Mietschutz

Für Privatpersonen gilt ein umfangreicher Mieterschutz. Dennoch sollte darauf geachtet werden, dass bei privater und gewerblicher Anmietung keine bzw. keine die Sicherheit an sich beeinträchtigende Hypothek oder Baulasten zu Lasten der Immobilie im Grundbuch eingetragen sind. Sollte dies dennoch der Fall sein, sollte das wirtschaftliche Risiko genau abgewogen werden.

Bei der Anmietung von Gewerbeflächen gibt es je nach Region Unterschiede im Schutzzumfang, die bei der Bezirksverwaltung angefragt werden können. Der Rat eines Rechtsanwalts (nicht Steuerberaters) zum Thema Sicherheiten ist in der Regel äußerst sinnvoll und anzuraten. Außerdem kann der Rechtsanwalt bei der Eintragung einer Hypothek behilflich sein.

Wird eine Expatriate-Wohnung über die Firma angemietet (was steuerlich sinnvoll ist, da die Firma die Miet- und Nebenkosten als Ausgaben verbuchen darf), sollte die Kautionsentsprechung im Grundbuch eingetragen werden, da kein besonderer Mietschutz für private Wohnflächen besteht, die von einer Firma angemietet werden.

6.8 Übergabe und Renovierung

In Korea findet häufig keine ordentliche Büro- bzw. Wohnungsübergabe statt. Man bekommt im schlimmsten Fall einfach den PIN-Code für die Eingangstür und ist dann auf sich allein gestellt. Der Begriff „besenrein“ ist unbekannt und es kommt nicht selten vor, dass man alte Büromöbel oder den alten Teppichboden des Vormieters selbst entsorgen muss. In vielen Fällen kann es auch sein, dass

frühere Mieter an der Elektrik nicht fachgerechte Modifikationen vorgenommen haben und man diese zusammen mit der Netzwerkverkabelung und Klimaanlage entsprechend nachbessern muss. Oft sind die Büros mit einer individuellen Inneneinrichtung versehen worden, die nach ein paar Jahren erhebliche Abnutzungserscheinungen aufweist. Dies ist auch der niedrigen Qualität vieler verbauter Materialien geschuldet. Daher sollte ein angemessener Etat für die Reinigung und Renovierung vorgesehen werden. Die Qualität der koreanischen Handwerker ist mit mäßig zu bezeichnen, wobei Preis und Qualität oft nicht einhergehen. Um einem westlichen Qualitätsanspruch gerecht zu werden, sollte man selbst die Arbeiten intensiv betreuen, um die in der Praxis ständig auftretenden Kommunikationsmissverständnisse umgehend zu korrigieren und Ausführungsmängel frühzeitig anzusprechen. Die Zahlungsmodalitäten für die Handwerker sollten so gestaltet sein, dass der Großteil des Geldes erst nach Abschluss der Arbeiten beglichen wird. Die Tagessätze von Handwerkern liegen bei 150.000 – 300.000 koreanischen Won je Handwerker, plus Material. Grundsätzlich gilt, dass Handwerker – selbst, wenn sie weniger als einen Tag benötigen – immer einen vollen Tag abrechnen.

6.9 Ausstattung und Einrichtung

Für die anschließende Möblierung und Einrichtung gibt es verschiedene koreanische Online-Shops und designierte Orte in Seoul (sogenannte „Möbelstraßen“), an denen sich Möbelhäuser konzentrieren, wobei die tatsächliche Auswahl eher gering ist, da fast jeder Anbieter in etwa das gleiche Angebot hat. Das Preis-Leistungs-Verhältnis ist aber in der Regel gut.

Die Verfügbarkeit der üblichen Einrichtungsgegenstände und IT-Komponenten ist grundsätzlich sehr gut und Lieferzeiten von ein bis zwei Tagen nicht unüblich. Allerdings wird für die Verfügbarkeit spezieller Komponenten, wie kundenspezifische Server oder Arbeitsplatz-PCs, vom Anbieter häufig ein Vorlauf von zwei bis vier Wochen benötigt. Für Telefon- und Internetanschluss stehen verschiedene Anbieter zur Verfügung, welche die Leitungen alle meistens binnen 24 Stunden freischalten. In Europa setzt sich seit einiger Zeit bei der Telekommunikation VoIP (*Voice Over Internet Protocol*) mit dem SIP-Protokoll (*Session Initiation Protocol*) durch. Auch die koreanischen Anbieter arbeiten hauptsächlich auf dem SIP-Protokoll, erlauben aber oft nicht den entsprechenden Zugang zur freien

Konfiguration, was eine Anbindung der koreanischen Niederlassung an das eigene Firmennetzwerk erschwert. Kleine Internet-Serviceprovider sind häufig flexibler als die großen Anbieter und erlauben eine Integration ins eigene Firmennetzwerk.

6.10 Vertragsverlängerung

Einen bis maximal sechs Monate vor Ablauf der Vertragslaufzeit kommt in der Regel eine Vertragsverlängerung, die mit dem Vermieter rechtzeitig vor Ablauf des laufenden Vertrags besprochen werden sollte, besser etwas früher als später. Für den Fall, dass der Vermieter die Frist versäumt, verlängert sich der Vertrag um ein Jahr, wobei der Mieter in diesem Fall eine Kündigungsfrist von drei Monaten in Anspruch nehmen kann. In Korea gibt es inzwischen eine Mietpreisbindung (nicht mehr als 5 % beim selben Mieter), die aber entweder durch den tatsächlichen Austausch von Mietern, oder Stillschweigen und Duldung neuer Vertragsbedingungen de facto umgangen wird. Im Bereich gewerblicher Vermietung hat sich in den letzten Jahren die Situation bei den Mietkosten in manchen Lagen entspannt, was man Ausländern in aller Regel aber nicht gleich auf die Nase bindet.

6.11 Kündigung und Registrierung bei Umzug

Sollte eine Kündigung durch den Mieter innerhalb der Vertragslaufzeit notwendig sein, ist dies eigentlich immer mit erhöhten Kosten für den Mieter verbunden. In der Regel übernimmt der Mieter die Kosten für den Makler und gegebenenfalls den Mietausfall. Eine frühzeitige Abstimmung mit Vermieter und Makler ist ratsam, um diese Kosten gering zu halten.

Aus unserer Erfahrung heraus halten wir es auch für wichtig zu berücksichtigen, dass beim Umzug einer Firma alle Firmendokumente (z.B. der Handelsregistereintrag und das Steuernummer-Zertifikat) innerhalb von 14 Tagen auf die neue Adresse umgeschrieben werden müssen. Selbstredend sollten Sie Ihre Kunden und Geschäftspartner ausführlich informieren.

Zieht ein ausländischer Geschäftsführer privat um, egal ob im Heimatland oder in Korea, muss dessen Adressänderung dem Handelsregister ebenfalls binnen 14 Tagen mitgeteilt werden, gegebenenfalls die neue Adresse bei der lokalen koreanischen Bezirksverwaltung eingetragen und der koreanische Ausländerausweis (*Alien Registration Card*) bei der Ausländerbehörde sowie der koreanische Führerschein bei der zuständigen Führerscheinbehörde oder der jeweiligen Polizeihauptdirektion zur Adressänderung auf dem jeweiligen Lichtbilddokument vorgelegt werden. Da bei Koreanern manches davon automatisch durch die digitale Vernetzung der Behörden geschieht, wird daher von vielen Koreanern angenommen und behauptet, dass es auch bei Ausländern automatisch so funktioniert. Dies ist leider eine für Ausländer unangenehme und bußgeldpflichtige Falschannahme und wird immer wieder erst dann als solche erkannt, wenn der Gerichtsvollzieher bezüglich des Bußgeldes vor der Tür steht.

VI. Siegel und Visum

1. Der Gebrauch von Siegeln

Der Gebrauch von Siegeln ist für Ausländer, insbesondere aus dem europäischen Raum, ein Thema, das in der täglichen Unternehmenspraxis teilweise immer noch sträflich vernachlässigt wird. Dies betrifft den Gebrauch von Siegeln sowie die Gefahren, die mit dieser für Europäer fremden Sitte des Siegelns an sich einhergehen.

Gemäß dem koreanischen Handelsgesetzbuch führt jeder *Representative Director* einer Aktiengesellschaft oder Gesellschaft mit beschränkter Haftung, der im Handelsregister eingetragen ist und die Gesellschaft nach außen vertreten darf, zwingend ein Siegel. Das Siegel ist seine Unterschrift, bzw. ggf. seine notariell beglaubigte Unterschrift.

Jedes Dokument, auf welches das *Representative Director* Siegel gesiegelt wird, ist rechtlich gesehen vom diesem *Representative Director* persönlich unterschrieben. Fügt man jetzt solch einem gesiegelten Dokument noch ein vom Handelsregistergericht ausgestelltes Siegelabdruckzertifikat bei, wird das Dokument als unterschrieben und die Unterschrift als notariell beglaubigt angesehen. Durch das Siegelabdruckzertifikat (*In-gam-jeung-myeon-seo*, 인감증면서) wird also bestätigt, dass das Siegel vom *Representative Director* der Gesellschaft stammt. Die Gesellschaft gibt durch das Siegel des *Representative Director* entsprechend rechtsverbindliche Willenserklärungen ab.

Der entsprechende Siegelabdruck zeigt in der Regel den Namen der Gesellschaft und den Namen des *Representative Director* oder einfach die Position „*Representative Director*“. Der Siegelabdruck wird bei der Eintragung des *Representative Director* ins Handelsregister bei Gericht hinterlegt. Vom Gericht erhält der *Representative Director* eine sogenannte Firmensiegelkarte (*Company Seal Card*) mit einer sechsstelligen Personal Identification Number (PIN). Die Firmensiegelkarte sieht wie eine Scheck- oder Kreditkarte aus, hat deren Größe und auch einen ebensolchen Magnetstreifen auf der Rückseite. Mit der Firmensiegelkarte und der PIN erhält man beim Handelsregistergericht (am Schalter oder am Automaten) Handelsregisterauszüge und/oder Siegelabdruckzertifikate des *Representative Director* Siegels.

Das Siegelabdruckzertifikat ist für drei Monate ab Ausstellung gültig und kann in diesem Zeitraum als Nachweis der Authentizität des Siegels dienen. Es kann beispielsweise einem Vertrag angeheftet werden. In solch einem Fall – Vertrag plus Siegelabdruckzertifikat – wird sich niemand mehr mit der Frage befassen, ob der Siegelabdruck auf einem Vertrag echt ist (d.h. tatsächlich vom Siegel des *Representative Director* stammt), sondern diese Echtheit als gegeben akzeptieren. Sollte das Datum des Dokuments mehr als drei Monate älter als das des Siegelabdruckzertifikats sein, welches diesem Dokument angefügt ist, ist das Siegelabdruckzertifikat nicht mehr gültig, der Siegelabdruck *des Representative Director* bleibt aber nach wie vor gültig.

Konsequenterweise sollte ein *Representative Director* sein Siegel, seine Firmenkarte oder seine PIN **NIEMALS** aus der Hand, bzw. bekannt geben. Die Anschaffung eines Safes zur Aufbewahrung des Siegels, der Firmensiegelkarte (einschließlich der PIN) und aller Siegelabdruckzertifikate ist in keinem Fall übertrieben und kann nur dringend empfohlen werden. Alles andere ist ein grob fahrlässiger Umgang mit seiner eigenen notariell beglaubigten Blanko-Unterschrift.

Bitte beachten Sie, dass auch unter Koreanern falsche Vorstellungen über das *Representative Director* Siegel verbreitet sind. Umso mehr sollten Sie sich als Ausländer dazu entsprechend ausführlich von einem erfahrenen Rechtsanwalt beraten lassen. Und zwar spätestens vom ersten Tag Ihres Amtsantritts an. Sollte Sie Ihr Anwalt über die Einzelheiten der Siegelnutzung nicht aufklären, dürfen Sie sich fragen, ob er wirklich der beste Berater ist.

Im Übrigen gibt es auch ein digitales Siegel Ihrer Firma, zum Beispiel für die Abgabe Ihres Jahresabschlusses beim zuständigen Finanzamt, und es ist nicht wirklich eine gute Idee, dieses digitale Siegel Ihrem Steuerberater für unbefristete Zeit zur Verfügung zu stellen. Er kann damit, wie erwähnt, beim lokalen Finanzamt verpflichtende Willenserklärungen in Ihrem Namen abgeben, ob Sie das konkret so wollten oder nicht!

2. Visum (und Arbeitserlaubnis)

In den letzten 20 Jahren haben sich die Einreise- und Aufenthaltsmöglichkeiten für Ausländer im Allgemeinen und für Deutsche im Besonderen erheblich verbessert.

Die Vereinbarung zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der Republik Korea über wechselseitige Erleichterungen des Reiseverkehrs vom 10.12.2004 und das Abkommen vom 10.03.2000 über soziale Sicherheit erleichtern die Einreise und die anschließende soziale Absicherung (Rentenversicherung). Mehr zum Thema soziale Absicherung für deutsche Staatsbürger finden Sie unter www.deutsche-rentenversicherung.de. Auch die Republik Österreich hat mit der Republik Korea ein Abkommen über soziale Sicherheit (Rentenversicherung) abgeschlossen. Mehr dazu finden Sie unter www.parlament.gv.at.

Deutsche Staatsbürger können oft ein Aufenthalts- und Arbeitsvisum auch in Korea selbst beantragen bzw. ihr Touristenvisum in ein anderes Visum umwandeln, was vor Abschluss der vorgenannten Vereinbarung nicht möglich war. Diese Erleichterung gilt im Übrigen bei der Beantragung eines speziellen Investor-Visums (D-7 oder D-8) für jeden Ausländer.

Die Visa-Bestimmungen der Republik Korea sind ständigen Änderungen und Neuerungen unterworfen. Es ist deshalb unumgänglich, sich vor dem Zeitpunkt der gewünschten Einreise entsprechend über den neusten Stand der Bestimmungen zu informieren.

2.1 Ausländerbehörde

Dem koreanischen Justizministerium untersteht die zentrale Ausländerbehörde (*Korea Immigration Bureau*), die entsprechend den koreanischen Ausländergesetzen und in Übereinstimmung mit den Interessen der Republik Korea alle Visaanträge bearbeitet. Die Internetseiten www.moj.go.kr, www.immigration.go.kr oder www.hikorea.go.kr geben in englischer Sprache einen Überblick über die einzelnen Visa-Arten und die Dokumente, die jeweils zur Antragstellung benötigt werden. Leider sind die Seiten im Detail nicht immer ausreichend übersetzt oder entsprechend aktuell und es ist anzuraten vorab fermündlich mit der

Ausländerbehörde die Einzelheiten für sein konkretes Visum abzustimmen. Nachfolgend unterscheidet der Autor drei große Gruppen von Visa, die für die Leser dieses Handbuchs wahrscheinlich am interessantesten sind. Das sind die Investorenvisa, die Visa für Spezialisten und die Familienvisa. Vorab aber noch einige Informationen zu Touristen- und Kurzzeit-Arbeitsvisa.

2.2 Touristen- und Kurzzeit-Arbeitsvisa

Deutsche, Österreicher oder Schweizer Staatsbürger können als Touristen in die Republik Korea einreisen und erhalten bei der Einreise (meist am Incheon International Airport) ein Visum für 90 Tage. Für Personen, die in Korea für kurze Zeit arbeiten wollen, ist es möglich, ein C-2-Visum für 90 Tage zu erhalten, welches im Gegensatz zum Touristenvisum zur Arbeitsaufnahme in Korea berechtigt. Deutsche können ihr Touristenvisum nach der Einreise bei der Ausländerbehörde auf ein Langzeitvisum, nicht aber auf ein C-2-Visum abändern lassen, während Österreicher oder Schweizer ein Langzeitvisum regelmäßig außerhalb des Landes beantragen müssen – also vor der Einreise, mit der Ausnahme von Investorenvisa.

Für den Fall, dass eine Gesellschaft zum Beispiel eine Maschine oder Produktionsanlage in Korea aufbauen, betreiben oder reparieren will, gibt es ein sogenanntes D-9-Visum für ihre ausländischen Mitarbeiter. Das Visum kann bei Bedarf verlängert werden.

2.3 Investorenvisa

Die sogenannten D-7- und D-8-Visa werden an ausländische Investoren bzw. deren Arbeitnehmer vergeben. Das **D-7-Visum**, auch „*Intra-company Transfer Visa*“ genannt, wird an ausländische Arbeitnehmer einschließlich *Executives*, *Senior Manager* und Spezialisten einer **Repräsentanz** (engl.: *Representative Office* oder *Liaison Office*) beziehungsweise von **Auslandsfilialen** (*Branch Offices*) vergeben.

Arbeitnehmer, die ein solches Visum beantragen, müssen bereits mindestens ein Jahr bei der entsendenden Muttergesellschaft oder deren Tochter-, Zweig- oder

Konzerngesellschaften beschäftigt gewesen sein, bevor sie nach Korea entsandt werden können. Falls diese Voraussetzung nicht zutrifft, muss der entsprechende Arbeitnehmer ein anderes Visum beantragen, zum Beispiel ein E-4-Visum für technische Berater oder ein anderes E-Visum. D-7-Visa können für sechs, zwölf oder 24 Monate ausgestellt werden, was im Ermessen des zuständigen Sachbearbeiters der Ausländerbehörde liegt – allerdings wird der Sacharbeiter keinen längeren Zeitraum als beantragt bewilligen. Die Visa können grundsätzlich verlängert werden.

Ein **D-8-Visum** ist für ausländische Arbeitnehmer, die für ausländische **Tochtergesellschaften** oder für Gesellschaften mit ausländischem Investment nach dem *Foreign Investment Promotion Act* arbeiten. Das Mindestinvestment von 100 Mio. Won nach dem *Foreign Investment Promotion Act* berechtigt regelmäßig zum Erhalt eines D-8-Visums für einen ausländischen Arbeitnehmer (und die damit verbundenen Familienvisa). Dies liegt aber im Ermessen des zuständigen Sachbearbeiters der Ausländerbehörde. Unter Umständen kann dieser für eine solche Investition auch mehr als ein Visum vergeben. Allerdings ist die dahingehende Prüfung erfahrungsgemäß eher ausführlich. Die Laufzeit und Verlängerungsmöglichkeiten beim D-8-Visum entsprechen denen des D-7-Visums.

2.4 Visa für Spezialisten

Falls sich ein Mitarbeiter nicht für ein D-8-Visum qualifiziert, ist ein weiteres wichtiges Visum für ausländische Tochtergesellschaften oder für Gesellschaften mit ausländischem Investment nach dem *Foreign Investment Promotion Act* die Gruppe der **E-Visa**. Falls eine Gesellschaft einen ausländischen technischen Berater beschäftigt, der technisches Wissen oder Training in Verbindung mit einem technischen Lizenzvertrag vermitteln soll, ist die Beantragung eines **E-4-Visums** möglich. Die Beantragung eines **E-5-Visums** ist möglich, wenn eine koreanische Gesellschaft einen ausländischen Arzt oder Flugkapitän einstellt. Daneben gibt es weitere Visa für Spezialisten, wie das **E-7-Visum**. Bei den Visa für Spezialisten ist vom Arbeitgeber grundsätzlich nachzuweisen, dass die Spezialisten-Position nicht durch einen koreanischen Arbeitnehmer wahrgenommen werden kann. Dies ist für Positionen mit sehr speziellen Fachkenntnissen und Erfahrungen einfacher als für Positionen, in denen nur unspezifisches Fachwissen benötigt wird.

Eine abgeschlossene akademische Ausbildung des beantragenden ausländischen Arbeitnehmers, z.B. ein Bachelor- oder Mastertitel, wird immer vorausgesetzt.

2.5 Familienvisa

Die **Ehepartner und Kinder ausländischer Arbeitnehmer** mit einem der oben genannten Visa erhalten auf Antrag ein **F-3-Visum**. Mit einem F-3-Visum kann die (für Kinder meist ausländische) Schule oder eine koreanische Universität besucht werden. Einer bezahlten Tätigkeit als Arbeitnehmer darf durch einen mitreisenden Ehegatten dagegen mit einem F-3-Visum nicht nachgegangen werden. Dazu ist ein anderes, neues Visum notwendig.

Für **Ehepartner koreanischer Staatsangehöriger** gibt es die Möglichkeit, ein Langzeitvisum zu beantragen, das zum Aufenthalt in Korea berechtigt, egal welcher beruflichen Tätigkeit man nachgeht. Seit einem Urteil des koreanischen Verfassungsgerichts haben auch die männlichen ausländischen Ehepartner diese Möglichkeit. Wenn dieses Visum einmal erteilt ist, werden in der Regel nur sehr wenige Dokumente benötigt, um es zu verlängern. Ist der Status des F-5-Visums (*Permanent*) erreicht, bedarf es gar keiner Verlängerung mehr, da dieses unbegrenzt gilt, und man hat ein aktives und passives Wahlrecht bei Kommunalwahlen. Allerdings muss die *Alien Registration Card* (also quasi der Personalausweis für den Ausländer) alle 10 Jahre erneuert werden.

Auf Anfrage bei der Ausländerbehörde erhält man Auskunft über alle Einzelheiten.

Heute gemeinsam lernen für eine Welt
von Morgen

Deutsche Bildung in Seoul seit 1976



DEUTSCHE SCHULE SEOUL
INTERNATIONAL

Wir bieten...

- *das komplette Bildungssystem vom Kindergarten bis zum Deutschen Internationalen Abitur*
- *Lernen in kleinen Gruppen und individuelle Förderung*
- *Vielfältige Angebote im Ganztagskonzept*

Deutsche Schule Seoul International
123-6 Doksodang-Ro, Yongsan-Gu
04419 Seoul

Email: dsseoul@dsseoul.org
Tel.: +82-2-792-0797

VII. Kartell-, Wettbewerbs- und Verbraucherschutzrecht

Korea hat zahlreiche kartell- und wettbewerbsrechtliche Regelungen. Die für diese Fragen zuständige Behörde heißt „Fair Trade Commission“ (kurz: „FTC“, erreichbar unter www.ftc.go.kr).

1. Wichtige Gesetze im koreanischen Kartellrecht

Die Gesetze sind nachfolgend in englischer Sprache gelistet, zur Erleichterung der Auffindbarkeit, da kaum deutsche Übersetzungen der koreanischen Gesetzestexte existieren:

- *Monopoly Regulation and Fair Trade Act (auch „MRFTA“)*
- *Act on the Investigation of Unfair International Trade Practices and Remedy against Injury to Industry*
- *Unfair Competition Prevention and Trade Secret Protection Act*
- *Fair Franchise Transaction Act*
- *Fair Subcontract Transaction Act*
- *Regulation of Adhesion Contracts Act*
- *Fair Labeling and Advertising Act*
- *Consumer Protection in Electronic Commerce etc. Act*
- *Door-to-Door Sales etc. Act*
- *Instalment Transactions Act*

2. Die Situation vor Ort

Eine marktbeherrschende Stellung hat ein Unternehmen, wenn es 50 % oder mehr des jeweiligen Marktes hält oder wenn drei Unternehmen zusammen 75 % oder mehr des Marktes halten.

3. Wann erfolgt eine kartellrechtliche Prüfung?

Eine kartellrechtliche Prüfung ist gemäß dem koreanischen *Monopoly Regulation and Fair Trade Act* grundsätzlich erforderlich, wenn bei einem Firmenzusammenschluss oder einer Übernahme eine der involvierten Parteien Aktiva oder einen Umsatz von zweihundert Milliarden koreanischen Won (ca. 160 Mio. EUR Anfangs 2019) oder mehr hat und die andere Partei Aktiva oder einen Umsatz von zwanzig Milliarden koreanischen Won (ca. 16 Mio. EUR Anfang 2019) hat. Im konkreten Fall sind Art. 12 des *Monopoly Regulation and Fair Trade Act* und Art. 18 des *Enforcement Decree of the Monopoly Regulation and Fair Trade Act* zu beachten. Auskünfte dazu gibt Ihnen jede koreanische Rechtsanwaltskanzlei.

In dem vorgenannten Fall ist der Zusammenschluss oder die Übernahme der *FTC* innerhalb von 30 Tagen anzuzeigen. Die Anzeigefristen ändern sich bei Aktiva oder einem Umsatz von zwei Milliarden Won oder mehr. Das Anzeigeverfahren ist mit der Beibringung umfangreicher Dokumentationen über den Erwerber und das Zielunternehmen verbunden. Die Dokumente müssen in koreanischer Sprache eingereicht werden, was zu nicht unerheblichen Übersetzungskosten führen kann.

Für einige Branchen, u.a. die Telekommunikationsbranche (Genehmigung durch die *Korea Communications Commission – KCC*), das Funkwesen (ebenfalls Genehmigung durch die *KCC*) und bei Banken (Genehmigung durch die *Korean Financial Services Commission*), sind spezielle Regelungen zu beachten.

Man sollte auch berücksichtigen, dass ein etabliertes Joint Venture-Unternehmen, das in die oben genannten Kriterien hineinwächst, ebenfalls verpflichtet ist, einen entsprechenden Report an die *FTC* zu erstellen.

4. Anzeige von Übersee-Transaktionen bei der FTC

Seit dem 1. Juli 2003 ist unter Umständen eine Anzeige von Übersee-Transaktionen (*Overseas Mergers & Acquisitions*), d.h. Transaktionen, die außerhalb der Republik Korea stattfinden, gegenüber der *FTC* erforderlich. Diese beurteilt dann

die kartellrechtlichen Effekte auf dem koreanischen Markt. Es wird empfohlen, den Rat eines Rechtsanwalts dazu einzuholen.

5. Verbraucherschutz

Die *FTC* kümmert sich auch intensiv um andere Aspekte des Verbraucherschutzes. Die Regelungen über Haustürgeschäfte, über die Ausgestaltung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Wettbewerbsregelungen sollten in Verträgen grundsätzlich entsprechend berücksichtigt bzw. umgesetzt werden, um Klagen bei der *FTC* zu vermeiden. Diese Klagen werden gerne auch vom Wettbewerb in der Regel öffentlich bzw. öffentlichkeitswirksam geführt, d.h. unter starker Einbeziehung der Presse. Deshalb ist oftmals Krisenmanagement unumgänglich, nicht nur durch Hinzuziehung geeigneter Rechtsanwälte, sondern gegebenenfalls auch mit der Beauftragung einer erfahrenen Public Relations Agentur. Außerdem kann die Auslegung der Generalklausel „fairer Wettbewerb“ durch die *FTC* durchaus zu Ergebnissen führen, die für das Management ausländischer Unternehmen eher unerwartet sein könnten.

6. Pharmazeutische Industrie

In der Vergangenheit hat sich die *FTC* auch intensiv mit dem pharmazeutischen Markt in Korea, insbesondere auch mit den Aktivitäten der ausländischen Pharmakonzerne auseinandergesetzt. In den Jahren 2007, 2009 und 2011 gab es dazu drei große (Klage-)Wellen von *FTC*-Untersuchungen, die auch bedeutende gesetzliche und regulatorische Änderungen für die pharmazeutische Industrie in Korea nach sich zogen.

Zu den Einschränkungen bei der Werbung und dem Marketing von Pharmaunternehmen schreibt die *FTC* in einer Ihrer Entscheidungen sinngemäß: „Obwohl die Tätigkeit der Ärzte, Arzneimittel zu kaufen und zu verschreiben, kommerzieller Natur ist, unterscheidet sie sich von gewöhnlichen Handelsbeziehungen, deren Zweck es ist, die Gewinne der beteiligten Parteien zu maximieren, darin, dass

sie für den Patienten ausgeübt wird. Das heißt, wenn die kommerziellen Aktivitäten zwischen Ärzten und Pharmaunternehmen Gewinne generieren, anstatt Hilfe für Patienten zu leisten, kann dies verschiedene rechtliche und ethische Fragen aufwerfen. Daher ist es ein weltweiter Standard, dass die Kontrolle und Überwachung zum Zweck des fairen Arzneimittelhandels verstärkt wird und dass die zuständigen Institutionen für die Vermarktung von Arzneimitteln als auch für die Transaktionen Regeln in Bezug auf den fairen Wettbewerb setzen, sowie die pharmazeutischen Unternehmen auffordern, solchen Regeln zu folgen. Hierdurch werden die Menschen geschützt, auf die sich ein unlauterer Handel auswirken würde, und ein fairer Wettbewerb gesichert.“ Vorgenanntes zeigt u.a. den unbedingten Willen der *FTC*, Regelungen in der Pharmabranche zu treffen, einen Ordnungsrahmen zu setzen und diesen weiter zu entwickeln.

Auch das Verbot unlauterer Handelspraktiken durch die *FTC* und die Erstellung eines (freiwilligen) fairen Wettbewerbskodexes durch die Verbände der pharmazeutischen Industrie sind in diesem Zusammenhang wichtig.

Sobald ein Unternehmen durch seinen Umsatz oder Aktiva kartellrechtliche Aspekte beachten muss, ist eine fachkundige Beratung durch eine renommierte Rechtsanwaltskanzlei in kartell- und wettbewerbsrechtlichen Angelegenheiten in Korea dringend anzuraten.

VIII. Human Resources

1. Personalsuche in Korea

Der Erfolg eines jeden Unternehmens steht und fällt mit der Qualität seiner Mitarbeiter. Die Suche von gutem Personal ist bereits im Heimatland nicht unbedingt einfach. In Korea kommt erschwerend hinzu, dass Sie gutes Personal in einem fremden Land suchen. Sprache, Bildungssystem und Arbeitswelt unterscheiden sich erheblich vom deutschen Selbstverständnis, und bei der Suche nach geeigneten Mitarbeitern sind auch Aspekte wie das soziale Umfeld, konfuzianistische Loyalitäten, Geschlecht, Alter und die gesellschaftliche Stellung nicht zu vernachlässigen. Die koreanischen Besonderheiten sollten in den Entscheidungsprozess mit einfließen. Andernfalls werden die von Ihnen gehegten Erwartungen an ihre Mitarbeiter nur durch Zufall getroffen.

1.1 Beziehungen und Gruppen

Korea wurde im 20. Jahrhundert geprägt von kolonialer Besatzung, einem dreijährigen Bürgerkrieg zwischen Nord und Süd sowie dem darauffolgenden Wiederaufbau einer völlig zerstörten Infrastruktur. Die Generation, die dem Korea-Krieg (1950–1953) folgte und inzwischen aufgrund ihres Alters aus dem Arbeitsleben ausgeschieden ist, hat den Wiederaufbau des Landes vollzogen und das Fundament des heutigen Bildungssystems vor 60 Jahren gelegt. Diese Generation Koreaner hat mit viel Opferbereitschaft das Fundament gelegt, um aus einem der ärmsten Länder der Welt (nach dem Korea-Krieg) eines der reichsten Länder zu machen (am Beginn des 21. Jahrhunderts).

Korea war und ist ein konfuzianistisch geprägtes Land. Auch wenn es heutzutage viele Christen und Buddhisten gibt, so spürt man den Einfluss der konfuzianistischen Lehre in der Lebens- und Arbeitswelt in Korea noch immer stark. Allerdings treten die traditionellen Merkmale des persönlichen Status in der Gesellschaft langsam in den Hintergrund. Der neue gesellschaftliche Status definiert sich immer mehr am Arbeitsplatz und über den finanziellen Erfolg, bzw. den persönlichen Wohlstand. Eine Kernthese des Konfuzianismus, die „fünf menschlichen Elementarbeziehungen“, ist dagegen noch immer stark in der ursprünglichen

Form vorhanden. Hierdurch wird auch die Beziehung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer definiert, wobei ein ausländischer Arbeitgeber in diesem hierarchischen Konstrukt nie bedacht wurde.

Schaubild: Die fünf menschlichen Elementarbeziehungen des Konfuzianismus + ausländischer Arbeitgeber



1.2 Ausbildung

Korea hat sich in den letzten Jahren quasi zum pädagogischen Musterschüler entwickelt. Nicht nur belegt Korea in der PISA-Studie regelmäßig die oberen Plätze, auch koreanische Universitäten werden für ausländische Studenten und internationale Kooperationen mit ausländischen Universitäten immer interessanter. Das Schulsystem basiert auf einer 6-3-3-4-Struktur: sechs Jahre Grundschule, drei Jahre Mittelschule, drei Jahre Oberschule und vier Jahre Universität bis zum Bachelorabschluss. Die Lehrinhalte werden jedoch durch Frontalunterricht, stupides Auswendiglernen und exzessiven Nachhilfeunterricht (vor allem in der Oberschule) sehr theoretisch vermittelt und es werden nur sehr bedingt, wenn überhaupt, praktische Bezüge zum Alltag hergestellt oder kreative

Denkprozesse erlaubt bzw. gefördert – was wiederum durch den konfuzianistischen Einfluss erklärbar ist, der den Stellenwert der Bildung, oder genauer, der (ausschließlich) theoretischen Lehre über den der ausführenden Arbeit stellt. Ferner gilt es zu bedenken, dass die Prügelstrafe erst vor wenigen Jahren abgeschafft wurde und früher das konstruktive Nachfragen eines Schülers mit der körperlichen Züchtigung einer ganzen Schulklasse enden konnte. Jeder Schüler erfuhr leidvoll, dass die simple Frage "Warum ...?" etwas auslöst, das man um jeden Preis vermeiden muss. Dies führt heute noch dazu, dass auch im späteren Berufsleben Anweisungen von Vorgesetzten blind ausgeführt werden und unklare Sachverhalte erst hinterfragt werden, wenn es (viel) zu spät ist.

Bedingt durch die historische Entwicklung des Landes hat sich die Ausbildung vor allem im Bereich der Fremdsprachen sehr langsam entwickelt. Es gibt immer noch verhältnismäßig wenige erfahrene Fach- und Führungskräfte mit adäquaten Englischkenntnissen. Da Koreaner immens in den privaten Sprachunterricht ihrer Kinder investieren (mitunter werden mehrere 10.000 EUR pro Kind pro Jahr, bei wohlhabenden Eltern der gleiche Betrag auch schon mal pro Monat, ausgegeben), wird sich dies hoffentlich mit dem Generationenwechsel in nicht allzu ferner Zukunft ändern. Die praktische Berufsausbildung hat jedoch in vielen Bereichen noch immer einen sehr geringen Stellenwert und erfolgt hauptsächlich erst nach Eintritt ins Arbeitsleben durch *Learning by Doing*. Dies gilt sowohl für Facharbeiter als auch für Hochschulabsolventen. Ein Berufsschulsystem gab es in der Vergangenheit nicht und Ansätze davon wurden erst vor nicht allzu langer Zeit auf Basis des deutschen Berufsschulsystems eingeführt. Dieses System wurde jedoch bisher kaum angenommen und muss sich erst noch beweisen. Mehrere deutsche Automobilhersteller investieren mit der deutschen Außenhandelskammer in die Ausbildung im Kraftfahrzeugbereich, da in diesem Bereich der Bedarf nach gut qualifizierten, theoretisch wie praktisch ausgebildeten Mitarbeitern naturgemäß sehr ausgeprägt ist. Die Anzahl der Auszubildenden bewegt sich aber nach wie vor im niedrigen dreistelligen Bereich, und hat somit derzeit allenfalls eine Leuchtturmfunktion, aber (leider noch) verschwindend geringen Einfluss auf die Arbeitskultur in Korea.

Das Universitätssystem basiert sowohl auf privaten als auch auf staatlichen Universitäten. Unter den Hochschulen gibt es einen äußerst harten Rankingwettbewerb. Ein Abschluss von einer führenden Universität ermöglicht auch gleichzeitig

den sicheren Einstieg ins Berufsleben und in langfristiger Hinsicht wichtige Kontakte für das ganze Berufsleben.

Als ausländisches Unternehmen in Korea ist man grundsätzlich gut beraten, Personal mit mehrjähriger Arbeitserfahrung anzustellen. Dies kommt nicht zuletzt auch dem Berufseinsteiger entgegen, da Berufseinsteiger in ausländischen Unternehmen oft mit einem Kulturschock im eigenen Land beginnen und gegebenenfalls später nur schwer wieder in koreanische Firmen integrierbar sind.

1.3 Personalsuche

Für die Personalsuche stehen Arbeitgebern in Korea die gleichen Möglichkeiten offen wie im deutschsprachigen Raum: Anzeigenmarkt (on-/offline), Arbeitsamt und Personalvermittler (*Headhunter*). Der Anzeigenmarkt und das Arbeitsamt sind ohne weitreichende Kenntnisse der Sprache und Verständnis über den koreanischen Arbeitsmarkt für den Ausländer nur bedingt hilfreich, um fachlich und persönlich qualifiziertes Personal zu finden und dieses auch als solches zu identifizieren.

Bei einer Stellenausschreibung für einfache Positionen bekommt man häufig eine Vielzahl von Bewerbungen. Dies liegt im Großraum Seoul mitunter allein an der Einwohneranzahl von ca. 25 Millionen, aber auch daran, dass jede Chance wahrgenommen wird und sich Arbeitsuchende auch permanent für Positionen bewerben, für die sie fachlich ungeeignet sind. Ferner hindert die Tatsache, dass in der Stellenanzeige ein englischer Lebenslauf gewünscht war, wenige Bewerber daran, ihren Lebenslauf in einem gemischten Englisch/Koreanisch oder nur auf Koreanisch einzusenden, was aber nicht heißen muss, dass diese Bewerber nicht für die Stelle qualifiziert sind. Gegebenenfalls hatten Sie nur keine Zeit, sich entsprechend vorzubereiten. Die Ausschreibung einer Stelle über das Arbeitsamt verläuft ähnlich. Das vollständig automatisierte System des Arbeitsamts basiert auf einer einfachen Schlüsselwortsuche, aufgrund der man als Arbeitgeber täglich oft 20 bis 30 Kandidaten vorgestellt bekommt. Den Sachbearbeitern des Arbeitsamtes und Arbeitsuchenden ist natürlich das Konzept bekannt, und so versuchen beide, viele Schlüsselwörter ins elektronische System einzubauen, was die Selektierung der einzelnen Kandidaten schlussendlich als äußerst zeitraubend und wirtschaftlich uninteressant darstellt.

Generell sind koreanische Lebensläufe sehr nüchtern aufgebaut und orientieren sich mehr an Eckdaten und weniger am Aufgabengebiet und Erfolg des Bewerbers. Auf Englisch geschriebene Lebensläufe basieren meist auf einer elektronischen Übersetzung mit Google oder dem koreanischen Konkurrenten NAVER und sind regelmäßig völlig unbrauchbar. Nur wenige Bewerber verstehen es, einen Lebenslauf auch in einer Form zu präsentieren, wie es Europäer als selbstverständlich erachten. Sollte dem Lebenslauf ein englisches Anschreiben beiliegen, das nicht zu Design und Form des Lebenslaufs passt, sollte man sich nicht wundern. Es gibt diverse Vorlagen für solche Anschreiben im Internet, die nicht selten nahezu unverändert benutzt werden. Arbeitszeugnisse und Empfehlungsschreiben sind in Korea weitestgehend unbekannt, was einen *Background Check* erschwert, da man beim ehemaligen Arbeitgeber nur selten einen Ansprechpartner, der den Kandidaten kennt, ausfindig machen kann.

Für die Suche von Fach- und Führungskräften mit guten Englischkenntnissen sind der Anzeigenmarkt oder das Arbeitsamt nicht wirklich geeignet, da die Suche mitunter viele Monate in Anspruch nehmen kann, und die geeignetsten Arbeitskräfte oftmals bereits bei den führenden koreanischen Konglomeraten tätig sind und sich nur bedingt für (oft vergleichsweise kleine) ausländische Unternehmen interessieren. Dies ist mitunter der Tatsache geschuldet, dass der Ruf ausländischer Arbeitgeber in Korea nur mäßig ist, da diese sich oft nur langsam an das koreanische Geschäftsgebaren und die koreanischen Geschäftsitten anpassen und auch aus gehaltstechnischer Sicht nur bedingt mit den koreanischen Großkonzernen mithalten können. Ferner besteht bei ausländischen Newcomern in Korea immer ein gewisses Restrisiko, dass diese keine zwei Jahre im Markt überleben. Unter dem Aspekt der Arbeitsplatzsicherheit, der ein maßgeblicher Entscheidungspunkt für den Arbeitssuchenden sein kann, führt dies bei einigen Bewerbern dazu, sich eher nicht zu bewerben oder die Bewerbung nach dem ersten Vorstellungsgespräch wieder zurückzuziehen. Darüber hinaus gilt es zu berücksichtigen, dass auch viele koreanische Großkonzerne Fach- und Führungspositionen über externe Personaldienstleister besetzen lassen. Dies stellt vor allem ausländische Firmen, die mit den koreanischen Großkonzernen kooperieren möchten, vor weitere Probleme beim Arbeitgeber-Wettbewerb der Suche nach geeignetem Personal, da Konglomerate mehr zahlen, deren Mitarbeiter ein höheres berufliches als auch gesellschaftliches Ansehen in Korea genießen, hohe Arbeitsplatzsicherheit besteht und keine Anpassung an ausländische Geschäftsitten erforderlich ist. Die fachliche Kompetenz der eigenen Mitarbeiter sollte

trotz dieser Probleme gleich, bzw. über der der zu beliefernden Kunden sein, um mit diesen auf Augenhöhe verhandeln zu können.

1.4 Personalvermittlung

Eine Alternative zu Arbeitsamt und eigener Stellenausschreibung stellt die professionelle Personalsuche über einen Personalvermittler, auch Headhunter oder *Executive-Search-Provider* genannt, dar. Für Ausländer in Korea liegen die Vorteile einer professionellen Personalsuche vor allem darin, dass der Personalvermittler Fachkenntnisse bezüglich des lokalen Arbeitsmarkts hat und sprachliche und kulturelle Unterschiede überbrücken kann. Weitere Pluspunkte sind die hieraus resultierende Zeitersparnis für das Unternehmen und die Steigerung der Planungssicherheit sowie die hohe Qualität der Bewerber, die zum Vorstellungsgespräch geladen werden. Ferner stellt es auch eine gewisse Absicherung des lokalen Managements gegenüber dem deutschen Management dar, die richtige Person durch einen professionellen und marktkundigen Personalvermittler eingestellt zu haben.

Die Kosten der externen Personalsuche dürften sich zudem in Hinblick darauf relativieren, dass der Eigenaufwand einer Suche und das Risiko einer Falschentscheidung, bedingt durch die Unkenntnisse des koreanischen Personalmarktes, extrem hoch ist. Schließlich gilt zu bedenken, dass bei einer eigenen Stellenausschreibung und über das Arbeitsamt hauptsächlich Arbeitssuchende angesprochen werden, aber meist nicht die gewollten Fach- oder Führungskräfte, da diese eben gerade nicht aktiv auf Suche sind!

Schaubild: Prozess einer Personalvermittlung

In Korea gibt es sowohl lokale als auch ausländische Personalvermittler. Bei der Auswahl des Personalvermittlers ist unbedingt darauf zu achten, dass dieser fachgerecht arbeitet und einen hohen Grad an technischem und kaufmännischem Verständnis sowie eine ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit mit sich bringt. Alle Anbieter müssen eine entsprechende Lizenz für ihre Tätigkeit besitzen, die in den Geschäftsräumen deutlich sichtbar ausgehängt werden muss. Der Personalvermittler muss in der Lage sein, die tatsächlichen Bedürfnisse und Anforderungen seines Kunden zu verstehen, um anschließend die Suche professionell und unter Berücksichtigung kultureller und kaufmännischer Normen und Werte durchführen zu können. Ansonsten kann bereits die Stellenbeschreibung leicht in einem Fiasko enden. Weder dem Arbeitgeber noch dem zukünftigen Arbeitnehmer ist geholfen, wenn der Personalvermittler als Verbindungsglied nicht die geeigneten technischen, kaufmännischen und menschlichen Fähigkeiten besitzt. Dies gilt auch für die Infrastruktur, mit der der Personalvermittler arbeitet. Es sollte zumindest ein ordentliches Besprechungszimmer vorhanden sein, in dem Bewerbungsgespräche durchgeführt werden können. Vorstellungsgespräche in Cafés oder Hotelzimmern sind weder für den Kandidaten noch für den

Arbeitgeber wirklich wünschenswert. Die für Personalgespräche notwendige Vertrauen schaffende Atmosphäre kann im öffentlichen Raum in der Regel nur schwer aufgebaut werden.

Die Kosten einer Personalvermittlung variieren je nach zu besetzender Position und Komplexität der Suche, wobei die Kommission in Korea selten 30 % eines Bruttojahresgehalts übersteigt. Die Kosten lokaler und ausländischer Personalvermittler sind in der Regel identisch und orientieren sich am Markt. Qualität und Leistung unterscheiden sich bei den einzelnen Personalvermittlern zuweilen stark. Bei Gestaltung des Suchvertrags sollte vor allem auf eine Garantieklausel geachtet werden. Sollte ein Kandidat innerhalb von sechs Monaten kündigen, ist es üblich, dass unentgeltlich ein Ersatz vorgestellt wird.

Bei den Suchverträgen wird zwischen der *Contingency Search* (ein nicht exklusiver Suchauftrag) und *Retained Executive Search* (ein exklusiver Suchauftrag) unterschieden. Die Art der Suche ist ein starkes Indiz für die Arbeitsweise und Qualität der Personalvermittlung. Bei der *Contingency Search* übernehmen verschiedene Personalvermittler denselben Auftrag und nur der Dienstleister, der als Erster den letztendlich selektierten Kandidaten liefert, wird den Auftrag zu Ende führen können und bezahlt werden. Anbieter, die auf *Contingency Search* Basis agieren, können dem Suchauftrag schon deshalb nur begrenzte Aufmerksamkeit widmen und nur begrenzte Mittel einsetzen, da sie, bedingt durch die Natur der Suchart, mit einem hohen finanziellen Ausfallrisiko arbeiten. Eine qualifizierte Vorauswahl von Bewerbern, unter Berücksichtigung der tatsächlichen umfangreichen Bedürfnisse und Anforderungen des Auftraggebers, ist so nicht wirklich zu leisten.

Personalvermittler, die auf Basis einer *Retained Executive Search* arbeiten, konzentrieren sich ganz auf die Bedürfnisse und Anforderungen des suchenden Unternehmens und können aufgrund der Exklusivität des Auftrags ihre Zeit auch in alle Ressourcen investieren, um den geeignetsten Kandidaten ausfindig zu machen. Diese Vorgehensweise kommt nicht zuletzt dem Kunden wie auch dem Kandidaten entgegen, da wirklich nur Kandidaten vorgestellt werden, die den hohen Anforderungen an eine sorgfältige Suche und der berechtigten Erwartungshaltung des Auftraggebers gerecht werden. Beispielsweise werden hierbei aus einer Liste von 50 bis 100 Kandidaten letztlich nur fünf äußerst qualifizierte Kandidaten präsentiert, unter denen der Entscheider dann die Qual der Wahl hat.

Eine solch professionell durchgeführte Personalsuche benötigt in Korea im Regelfall zwischen zwei bis vier Monate, wobei hier die Kündigungsfrist des Bewerbers beim alten Arbeitgeber von üblicherweise einem Monat bereits berücksichtigt ist. Die Suche nach bestimmten Fach- und sehr gut qualifizierten Führungskräften kann auch etwas länger dauern.

Firmen, die einen Markteintritt planen oder nur mit einer begrenzten Mannschaft in Korea vor Ort sind, sollten die Beauftragung eines professionellen Personalvermittlers ernsthaft in Betracht ziehen. Der Aufwand einer eigenen Suche kommt in Korea oft den Kosten einer professionellen Suche durch einen Personalvermittler gleich. Die Opportunitätserlöse durch eine zeitgerechte Anstellung von geeignetem Personal sind hingegen nicht zu beziffern. Zudem sollte berücksichtigt werden, dass es in Korea nicht leicht ist, Personal zu kündigen. Eine Fehlentscheidung kann nicht nur den Aufbau des Unternehmens verzögern, sondern zusätzlich auch viel Geld kosten.

1.5 Das Vorstellungsgespräch

Die Entscheidung über die Anstellung eines Kandidaten erfolgt aufgrund von Vorstellungsgesprächen. Im deutschsprachigen Raum ist die Erwartungshaltung an den Bewerber vergleichsweise hoch. Im Idealfall sollten sich die Bewerber bereits vorab ausführlich über die ausgeschriebene Stelle und die Firma informiert haben, um bei Fragen zum Produkt oder zur Dienstleistung der Firma die passende Antwort parat zu haben. Wer mit einem solchen Verständnis in ein koreanisches Bewerbungsgespräch geht, wird in aller Regel bitter enttäuscht werden. Eine gewisse Nervosität des Bewerbers in einem Bewerbungsgespräch ist normal, jedoch wird dies oftmals gepaart mit dem Zwang, in einer Fremdsprache zu sprechen – die der Kandidat meist nicht alltäglich nutzt – und der Ungewissheit des Ablaufs eines Vorstellungsgesprächs mit einem Ausländer im eigenen Land. Nicht zu vergessen, dass einem koreanischen Bewerber das proaktive Verhalten gegenüber dem potenziellen Arbeitgeber und meist auch älteren Gegenüber nach den koreanischen Normen und Werten nicht gestattet ist und ihm seine Lebenswelt ein passives und zurückhaltendes Verhalten vorschreibt.

Um das Eis zu brechen und dem Bewerber die Möglichkeit und Zeit zu geben, sich an die Situation anzupassen, sollte das Gespräch am Anfang von der

ausländischen Unternehmensseite geführt werden. Eine kurze Einleitung zur Person des Interviewers und zum Unternehmen lassen den Puls des Bewerbers oft deutlich sinken und geben dem Interviewer die Chance, erste Eindrücke über die Auffassungsgabe des Bewerbers zu erlangen. Nachdem das Eis gebrochen wurde, kann der Interviewer nach und nach die Aufmerksamkeit von sich auf den Bewerber lenken und das Bewerbungsgespräch in der gewohnten Form fortsetzen.

Wurde ein geeigneter Kandidat identifiziert, sollte ihm dies auch zeitnah mitgeteilt und die Anstellung in wenigen Wochen vollzogen werden. Vor allem ausländische Unternehmen, die sich in der Markteintrittsphase befinden, tendieren in Korea immer wieder dazu, die Entscheidung über mehrere Monate zu verzögern. Das endet oft damit, dass die besten Kandidaten in der Zwischenzeit eine andere Anstellung gefunden haben und die Suche von Neuem begonnen werden muss. Es kommt aber auch vor, dass das Unternehmen aus terminlichen Gründen (schließlich wird die Gründung einer Tochtergesellschaft oftmals von verschiedenen Abteilungen im Unternehmen auch zeitlich sehr exakt geplant und alle Beteiligten erwarten, dass der Plan, der zu Haus am grünen Tisch entschieden wurden, dann bitte genauso in Korea durchgeführt wird ...) die Entscheidung übereilt trifft, ohne sich mehrere Kandidaten anzuschauen und den Auswahlprozess professionell zu gestalten.

Es gibt sehr gute Fach- und Führungskräfte in Korea. Im Vergleich zum deutschsprachigen Raum bedarf es jedoch eines höheren Zeit- und Arbeitsaufwands, diese zu finden oder finden zu lassen. Korea ist und bleibt für viele Hochtechnologie-Produkte und Dienstleistungen ein attraktiver, zukunftssträchtiger Markt, der für ausländische Unternehmer aus dem deutschsprachigen Raum viel zu bieten hat.

1.6 Sonderregelungen

Bereits bei der Einstellung von Arbeitnehmern sollten Sie die nachfolgenden Themen im Hinterkopf haben:

- Einstellung von Auszubildenden.
- Ausnahmen zur Einstellung von Personen, die jünger als 15 Jahre sind.

- Diskriminierungsverbot in Bezug auf Geschlecht, Nationalität, Religion oder sozialer Herkunft.
- Einstellung von Behinderten: Ein Arbeitgeber mit mehr als 50 Arbeitnehmern muss mindestens 3,1 % Behinderte als Arbeitnehmer einstellen. Bei Nichtbeachtung ist für Arbeitgeber mit 100 oder mehr Arbeitnehmern schließlich eine Abgabe fällig.
- Einstellung von Veteranen und Patrioten (ehem. Militärangehörige): Arbeitgeber mit 200 und mehr Arbeitnehmern müssen 3 % bis 8 % Veteranen und Patrioten einstellen.
- Einstellung von älteren Arbeitnehmern: Arbeitgeber mit 300 und mehr Arbeitnehmern sollen sich bemühen, ältere Arbeitnehmer entsprechend festgelegter Quoten einzustellen (z.B. eine 6 %-Quote für Speditoren, eine 2 %-Quote für produzierendes Gewerbe, für andere Branchen liegen die Werte dazwischen).
- Arbeitnehmer für gefahrgeneigte bzw. gefährliche Arbeiten (z.B. Tätigkeiten mit Radioaktivität).
- Medizinische Untersuchungen.

2. Expatriates

Expatriates sind ausländische Arbeitnehmer, in der Regel in leitender Funktion oder einer Spezialisten-Funktion. Manche Unternehmen entscheiden sich für den Einsatz von Expatriates, und manche nicht.

Es gab in den beiden letzten Jahrzehnten, die der Autor aus eigener Anschauung kennt, immer wieder verschiedene Mode-Wellen, ob und wie Expatriates eingesetzt werden. So gab es Zeiten in denen Manager im deutschsprachigen Raum überwiegend glaubten, dass ein Expatriate im Zweifel nur unnötig viel Geld kostet. Zum Teil hatten sie damit gegebenenfalls auch Recht, aber insgesamt wurde damit oft auch das Kind mit dem Bade ausgeschüttet.

Es gibt verschiedene Expatriates. Diejenigen, die alle paar Jahre für ein Unternehmen in ein anderes fremdes Land ziehen und dort arbeiten, beherrschen in der Regel die jeweilige Landessprache nicht und müssen sich auch entsprechend in eine neue Kultur einleben. Die andere Sorte von Expatriates lebt schon länger

in ihrer neuen Wahlheimat, kennt die Kultur, Land und Leute und ist auch oft mit einem Ehegatten aus diesem Land verheiratet. Kurz gesagt, diese Expatriates haben ihren Lebensmittelpunkt in dieser Wahlheimat.

Es gibt für D-A-CH Unternehmen gute Gründe für die Einstellung eines Expatriates, insbesondere im Management einer Tochtergesellschaft und vor allem im Management einer Joint Venture-Gesellschaft. Nachfolgend finden sie stichwortartig einige dieser Gründe, die keinerlei Anspruch auf Vollständigkeit erheben:

- Ein Expatriate aus Ihrem Hause kennt die Mitarbeiter in der Heimat und kann diese Kontakte nutzen.
- Ein Expatriate spricht Ihre Sprache und denkt wie Sie und die Mitarbeiter zu Hause, was die Kommunikation nicht nur erheblich erleichtert, sondern oft erst ermöglicht.
- Der Expatriate kann Ihnen direkt berichten, was in Korea wirklich geschieht. Im Übrigen leistet er dabei kulturelle Übersetzungsarbeit, so wird die koreanische Kultur für Sie verständlicher und nachvollziehbar.
- Ein Expatriate kennt Ihre Produkte, Herstellungsverfahren, Unternehmensgeschichte und -philosophie meist deutlich besser, als Sie es einem koreanischen Mitarbeiter selbst in einem mehrmonatigen Einführungskurs im Mutterhaus vermitteln könnten.
- Ein Expatriate kann – entsprechende Ausbildung und Erfahrung vorausgesetzt – die Buchhaltung sofort und vollumfänglich so führen und Controlling-Aufgaben so leisten, dass diese auch den gesetzlichen Erfordernissen in der Heimat und Ihren eigenen bewährten firmeninternen Anforderungen genügen.
- Der Expatriate hat das nötige technische Know-how, das Sie unter Umständen nicht (weiter) aus der Hand geben wollen.
- Der Expatriate und insbesondere wechselnde (auch unternehmensfremde) Expatriates bringen neue Gedanken und Arbeitsweisen in das koreanische Tochterunternehmen und sorgen für „frischen Wind“, der immer wieder erstaunliche Erfolge zeigt.
- Ein Expatriate kann zu einem koreanischen Geschäftspartner wesentlich leichter und effizienter NEIN sagen (z.B. beim Preis) und diese Position unbeschadet durchhalten, als jeder Koreaner.

Besonders bei der Besetzung von Positionen wie zum Beispiel dem *Chairman*¹⁹, dem Präsidenten, dem CEO, dem CFO oder dem Technischen Leiter können die vorgenannten Gesichtspunkte von Vorteil sein. Das heißt im Umkehrschluss jedoch nicht, dass Sie keine koreanischen Mitarbeiter in leitende Positionen einstellen sollen. Ganz im Gegenteil: Sie benötigen regelmäßig koreanische Mitarbeiter in leitenden Positionen. Erst der Einsatz von Expatriates und lokaler Mitarbeiter, jeder am richtigen Platz, ermöglicht oftmals den raschen Erfolg der Tochtergesellschaft oder im Joint Venture.

Es ist im Übrigen völlig normal, dass ein Expatriate in Korea die Landessprache nicht beherrscht. Das ist kein Hemmnis für erfolgreiche Arbeit in Korea mit guten wirtschaftlichen Ergebnissen. Ein großes Plus kann für einen Expatriate ein koreanischer Ehepartner sein, da dieser den Zugang zu Land und Leuten erheblich erleichtern kann, er muss es aber nicht.

Seoul gehört zu den teuren Städten der Welt. Einige Beispiele für die Lebenshaltungskosten:

- Die Anmietung eines Appartements oder eines Hauses ist aufgrund der Eigenheiten des koreanischen Mietmarktes (siehe dazu auch Kapitel V, Abschnitt 6: Das Mietsystem in Korea) in der Regel teuer, zumindest wenn man Monatsmieten bevorzugt. Für eine 150 bis 200 m²-Wohnung in der Nähe der Deutschen Schule Seoul (Wer Kinder hat, wird dort suchen müssen!) muss mit Kosten von 4.000 bis 12.000 Euro pro Monat gerechnet werden. Schwer vorstellbar auf der Schwäbischen Alb oder am Bodensee, in München vielleicht schon eher, aber auf jeden Fall Realität in Seoul. Oft verlangen Vermieter auch Vorauszahlungen der Monatsmiete in Höhe der gesamten Laufzeit des Mietvertrags (in der Regel zwei bis drei Jahre). Der Autor kann Ihnen grundsätzlich nicht dazu raten, diese (Un-)Sitte der Vorauszahlung, welche insbesondere in der Nähe der

¹⁹ Anmerkung: Ein "*Chairman*" einer Gesellschaft ist nach koreanischer Anschauung der uneingeschränkte GOTT einer Gesellschaft. Er allein entscheidet im Zweifel über die Geschicke der Gesellschaft, egal wer noch im *Board of Directors* ist oder Joint Venture Partner. Falls Sie jetzt stutzen, sollten Sie das Thema vor Ort bei Nowak & Partner nachfragen. Die Bedeutung dieser Anschauung im praktischen Geschäftsverkehr können Sie nicht überschätzen. Es handelt sich dabei nicht um eine rechtlich geregelte Position, wie die Position Geschäftsführer oder Vorstand (*Representative Director*), sondern um eine Anschauung zur Bedeutung der Person, die dem konfuzianischen Erbe Koreas entspringt. Nichtsdestotrotz, de facto ist die Position extrem bedeutend. Der Präsident einer Gesellschaft kann in einer Gesellschaft viele verschiedenen Funktionen haben, die Sie – neben anderen Positionen – ebenfalls kennenlernen sollten, bevor Sie sich in Korea aufs Glatteis begeben.

Deutschen Schule und der Deutschen Botschaft anzutreffen ist, zu akzeptieren. Alternativ kann nach dem Jeonse-System gemietet werden. Dabei wird die Hinterlegung eines hohen Geldbetrags, oftmals zwischen 40 % und 80 % des Werts des Mietobjekts, bei der Anmietung einer Wohnung verlangt. Dieses Geld erhält man am Ende des Mietverhältnisses wieder zurück – ohne Zinsen. Es sollte also immer eine ausreichende Absicherung des geleisteten Hinterlegungsbetrags für den Fall erfolgen, dass der Vermieter zum Zeitpunkt des Auszuges nicht über die notwendige Liquidität verfügt, seiner Verpflichtung aus dem Mietvertrag zur Rückzahlung nachzukommen.

- Der Besuch in einer deutschen oder internationalen Schule ist mit weiteren erheblichen Kosten pro Kind verbunden. Der Besuch einer koreanischen Schule ist für europäische Kinder weder erstrebenswert noch sollte er – aus europäischer Sicht – diesen zugemutet werden. Das liegt nicht nur an der völlig fremden Sprache, sondern auch an dem völlig anderen Selbstverständnis von koreanischen Schulen.
- Die Kranken- und Unfallversicherung sowie die Altersabsicherung sind für einen Expatriate und seine Familie erheblich kostspieliger als für einen deutschen Mitarbeiter in Deutschland, der von den gesetzlichen Sozialkassen in fast jeder Lebenslage aufgefangen wird.

Empfehlung:

Lassen Sie sich als Unternehmen und als Expatriate insbesondere zur sozialen Absicherung im Ausland professionell beraten – sowohl im Heimatland als auch in Korea.

Bei der Ausgestaltung eines Dienst- oder Arbeitsvertrags für einen Expatriate sollten Sie sich vorab auch über eventuelle Steuervorteile im Zielland (Korea) beraten lassen, insbesondere um die Übereinstimmung mit dem geltenden koreanischen Recht zu gewährleisten. Ein Rechtsanwalt wird Ihnen gerne weiterhelfen.

3. Einführung in das koreanische Arbeitsrecht

Das koreanische Arbeitsrecht ist traditionell sehr stark zum Schutz des Arbeitnehmers konzipiert. Es stammt aus einer Zeit, in der man zum Ausgleich geringer Löhne den Arbeitsplatz bestmöglich gesichert hatte. Die Regierungen der Präsidenten Dae-Jung Kim (1998 bis 2002) und Moo-Hyun Roh (2003 bis 2007), die grundsätzlich für eine eher soziale, gewerkschaftsfreundliche Politik standen, haben das koreanische Arbeitsrecht reformiert und versucht, an die wirtschaftliche Entwicklung Koreas und die globalen Rahmenbedingungen anzupassen. Diese Änderungen erfolgten nach reichlichen Geburtswehen im Jahr 2003.

Die offizielle Arbeitslosenquote betrug im Dezember 2018 niedrige 3,4 %.²⁰ Laut der neuesten Angabe vom Arbeitsministerium betrug die Arbeitslosenquote im Januar 2019 (vor der Drucklegung) 4,5%. Im Januar 2019 waren in Korea insgesamt 27 455 000 Arbeitnehmer beschäftigt. Dies entspricht einer Beschäftigungsquote von 61,92 %.

2017 gab es in Korea 6 239 Unternehmens-Gewerkschaften, die insgesamt die Interessen von ca. 2 Mio. Mitgliedern vertraten²¹. Die Gewerkschaften sind hauptsächlich in der *Federation of Korean Trade Unions* (FKTU) und der *Korean Confederation of Trade Unions* (KCTU) organisiert. Ihnen stehen auf Arbeitgeberseite die *Korea Employers Federation* (KEF) und die *Metal Industry Employers Association* (MIEA) gegenüber. Daneben gibt es noch Wirtschafts- und Industrieverbände wie die *Federation of Korean Industries* (FKI), *Korea Chamber of Commerce & Industry* (KCCI), *Korea International Trade & Industry Association* (KITA) und die *Korea Federation of Small and Medium Business* (KFSB).

Einige der Gesetze zum koreanischen Arbeitsrecht haben wir nachfolgend in englischer Sprache aufgelistet:²²

- *Labor Standards Act*,
- *Minimum Wage Act*,

²⁰ Statistics Korea (2018): Economically Active Population Survey in December 2018, ko-stat.go.kr (08.02.2019).

²¹ www.index.go.kr/potal/main/EachDtlPageDetail.do?idx_cd=1511 (08.02.2019).

²² Es gibt kaum deutsche Übersetzungen koreanischer Gesetze und falls man solche findet, sind diese in der Regel völlig veraltet. Wer nicht Koreanisch (und auch teils Chinesisch – zumindest ca. 3 000 Zeichen) lernen will, um die Gesetze zu lesen, kann nur auf englische Texte zurückgreifen.

- *Industrial Safety & Health Act,*
- *Industrial Accident Compensation Insurance Act,*
- *Equal Employment and Work-Home Balance Assistance Act,*
- *Employment Insurance Act,*
- *Act on the Promotion of Worker Participation and Cooperation,*
- *Trade Union and Labor Relations Adjustment Act,*
- *Act on Employment Security and Employment Promotion,*
- *Framework Act on Worker's Welfare,*
- *Act on Employment Promotion for the Disabled, etc.,*
- *Employment Promotion for the Aged Act.*

Manche der aufgeführten Gesetze gelten für alle Unternehmen, manche nur für Unternehmen mit fünf oder mehr Arbeitnehmern, 30 oder mehr Arbeitnehmern, 50 oder mehr Arbeitnehmern, bzw. 100 oder mehr Arbeitnehmern. Fast immer bestätigt die Ausnahme die Regel, zum Beispiel gilt der *Labor Standards Act* („LSA“) eigentlich nur für Unternehmen mit fünf oder mehr Arbeitnehmern. Die Gerichte wenden dagegen manche Regelungen des LSA zum Schutz des Arbeitnehmers gerne auch für Unternehmen mit vier oder weniger Arbeitnehmern an. Es ist Ausländern grundsätzlich zu empfehlen, bei arbeitsrechtlichen Fragen immer einen Rechtsanwalt zurate zu ziehen.

AUSTRIA IST ÜBERALL. FÜR SIE.

Mit mehr als 100 Stützpunkten in über 70 Ländern bietet Ihnen die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA den entscheidenden Know-How Vorsprung auf allen Kontinenten.

Sie brauchen Unterstützung in Korea?

Kontaktieren Sie uns, das AußenwirtschaftsCenter Seoul hilft Ihnen gerne.

Franz Schröder

Wirtschaftsdelegierter

Österreichisches AußenwirtschaftsCenter Seoul

21. Fl Kyobo Building, Jongno 1, Jongno-gu

Seoul 03154, Republic of Korea

T: +82 2 732 7330

E: seoul@wko.at

W: wko.at/aussenwirtschaft/kr

FB: facebook.com/austriainkorea

AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

Die Internationalisierungs- und Innovationsagentur der österreichischen Wirtschaft

AUSTRIA IST ÜBERALL.

WISSEN

SCHNELLER MEHR ERFAHREN
Aktuelle, kompetente Informationen über Auslandsmärkte

BESTENS BERATEN
Strategische Erstberatung und detaillierte Analysen

PLATTFORMEN

EVENTS IN INLAND
Seminare, B2B Veranstaltungen, Marktplätze

EVENTS IM AUSLAND
Firmengruppenreisen, Messebeteiligungen

WELTWEIT PRÄSENT
Ihr Unternehmen weltweit auf unserem Webportal und in Broschüren

PARTNER

WELTWEIT BETREUT
Über 100 Stützpunkte für Ihre Geschäftspartnersuche im Ausland, Marktunterstützung, Investitionen, Pannenhilfe und umfassende Beratung

4. Der Arbeitsvertrag in Korea

Ein Arbeitsvertrag sollte schriftlich geschlossen werden und jede Vertragspartei sollte eine Ausfertigung des Arbeitsvertrags erhalten (§ 17 Labor Standards Act). Diese Regelung wird in der Praxis kleinerer Unternehmen oft nicht befolgt, aber schon zu Beweis Zwecken sollte der Unternehmer im eigenen Interesse eine schriftlich fixierte Vereinbarung vorweisen können. Der Arbeitsvertrag sollte klar und eindeutig Gehalt, Arbeitszeit, Urlaub und andere essenzielle Arbeitsbedingungen ausweisen. Bei einem Minderjährigen müssen auch die Erziehungsberechtigten den Arbeitsvertrag unterzeichnen.

Alle Betriebe mit zehn oder mehr Arbeitnehmern (Mitglieder des *Board of Directors* gelten grundsätzlich nicht als Arbeitnehmer) sind verpflichtet, eine Betriebsvereinbarung (engl.: *Rules of Employment*) mit Regelungen, die für alle Arbeitnehmer gelten, zu erstellen. Das Gesetz macht diesbezüglich genaue Vorgaben – manchmal sehr genau und manchmal lässt es eine Bandbreite von Möglichkeiten zu. Falls eine Betriebsvereinbarung besteht, sollte im Arbeitsvertrag darauf Bezug genommen werden. Im Arbeitsvertrag selbst werden dann überwiegend nur individuelle Vereinbarungen, wie zum Beispiel die Tätigkeitsbeschreibung oder das Gehalt, geregelt bzw. nochmals wichtige Punkte, wie zum Beispiel die Geheimhaltungspflicht, aufgeführt.

Nachfolgend einige der wesentlichen Punkte eines Arbeitsvertrags, die man nicht vergessen sollte, die aber keinerlei Anspruch auf Vollständigkeit erheben. Ohne anwaltlichen Rat sollten ausländische Investoren Arbeitsverträge in Korea nicht eingehen.

4.1 Dauer und Befristung des Arbeitsverhältnisses

Ein Arbeitsverhältnis kann auf unbestimmte Zeit oder befristet eingegangen werden. Falls Sie nichts über die Dauer des Arbeitsvertrags vereinbaren, gilt der Arbeitsvertrag als unbefristet. Ein ordnungsgemäß befristeter Vertrag läuft mit dem vereinbarten Beendigungsdatum aus. Ein Arbeitnehmer, der für einen Betrieb mehr als zwei Jahre gearbeitet hat, wird allerdings in jedem Fall so behandelt, als hätte er einen unbefristeten Arbeitsvertrag geschlossen. Die Befristung eines Arbeitsvertrags auf einen Zeitraum von über zwei Jahren ist nur ausnahmsweise

möglich z.B. für den Fall, dass der Arbeitnehmer an einem zeitlich befristeten Projekt bzw. einer befristeten Aufgabe arbeitet.

Auf jeden Fall sollte der Zeitpunkt der Arbeitsaufnahme im Arbeitsvertrag bestimmt werden, schon zur eindeutigen Klarstellung der Bezahlung des Gehalts, der Abführung an die Sozialkassen oder der späteren Berechnung der gesetzlichen Betriebsrente (siehe dazu Abschnitt 4.11: Gesetzliche Betriebsrente).

4.2 Tätigkeitsbeschreibung

In jeden Arbeitsvertrag sollte eine klare und ausführliche Tätigkeits- oder Stellenbeschreibung aufgenommen werden. So sind die Erwartungen an den Arbeitnehmer und seine Aufgaben formuliert und er muss sich bemühen, diesen Anforderungen gerecht zu werden. Im Falle von Disziplinarmaßnahmen kann gegebenenfalls darauf Bezug genommen werden.

4.3 Arbeitslohn

Arbeitslohn meint Lohn, Gehalt oder andere Entgelte und geldwerte Vorteile, die ein Arbeitnehmer vom Arbeitgeber für seine Arbeitsleistungen erhält.

Es gibt einen Mindestlohn gemäß dem *Minimum Wage Act*, dessen Höhe vom Arbeitsministerium festgesetzt wird. Er beträgt für das Jahr 2019 8.350 Won/Std. bzw. 66.800 Won/Tag (Acht-Stunden-Tag)²³. Der im Mai 2017 gewählte Präsident Jae-In Moon hatte zudem während des Wahlkampfes angekündigt, den Mindestlohn bis zum Jahr 2020 auf 10.000 Won/Std. anzuheben²⁴. Nachfolgend finden Sie eine Übersicht über den Anstieg des Mindestlohns in Korea seit 2011.

²³ Ministry of Employment and Labor (2019): www.moel.go.kr (08.02.2019).

²⁴ www.koreatimes.co.kr/www/nation/2017/05/356_228614.html (22.05.2017).

Mindeststundenlohn in Korea in KRW

Jahr	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Mindestlohn	4.320	4.580	4.860	5.210	5.580	6.030	6.470	7.530	8.350
Anstieg in %	5,10	6,00	6,10	7,2	7,1	8,0	7,3	16,0	10,9

Quelle: Korean Ministry of Employment and Labor, 2019.

Eine arbeitsvertragliche Regelung, die gegen den Mindestlohn verstößt, ist null und nichtig, der Mindestlohn kann nicht umgangen werden. Bonus, Überstundenbezahlung, Nachtarbeitszuschlag etc. dürfen nicht auf den Mindestlohn angerechnet werden.

Der *Labor Standard Act* kennt zwei verschiedene Arten von Arbeitslöhnen: den Normal- und den Durchschnittslohn. Dies ist bei der Kalkulation der gesetzlichen Betriebsrente, der Überstundenvergütung, dem Nachtarbeitszuschlag, der Industrieunfallentschädigung, der Vergütung wegen vorübergehenden Betriebschließung etc. von Bedeutung.

Allein die Ausführungen der juristischen Literatur zur Kalkulation des Durchschnittslohns bei der gesetzlichen Betriebsrente unter Berücksichtigung des individuellen Bonus oder anderer Vergütungen und geldwerter Vorteile haben einen wesentlich größeren Umfang als dieses Handbuch. Deshalb wird von weiteren Ausführungen Abstand genommen und empfohlen, im konkreten Fall Einzelheiten mit einem erfahrenden Rechtsanwalt vor Ort zu besprechen.

Definition	
Normallohn	Lohn für eine bestimmte Tätigkeit in einem bestimmten Zeitraum auf regulärer Basis bzw. Pauschalbasis.
Durchschnittslohn	Ein Betrag, der wie folgt kalkuliert wird: der Lohn, der einem Arbeitnehmer in den vorangegangenen drei Monaten gezahlt wurde, bevor das Ereignis eintrat, welches diese Berechnung erforderlich macht, geteilt durch drei.

4.4 Arbeitszeit

Mit der Revision des LSA vom 15. September 2003 wurde in Korea stufenweise die 40-Stunden-Woche eingeführt. Davor galt die 44-Stunden-Woche, inklusive Samstagsarbeit. Stufenweise bedeutet, dass diese Regelung je nach Anzahl der Arbeitnehmer eines Betriebs in verschiedenen Jahren verbindlich wurde. Im Jahr 2011 wurde die 40-Stunden-Woche für alle Betriebsgrößen verbindlich.

Die tägliche Arbeitszeit darf grundsätzlich acht Stunden nicht überschreiten. Die Mittagspause muss bei einem Acht-Stunden-Tag mindestens eine Stunde betragen. Für Schwangere, arbeitende Mütter mit einem Kind unter einem Jahr, Jugendliche (15 bis 18 Jahre) und Arbeiter in gefährlichen Berufen gibt es noch Ausnahme- und Sonderregelungen, insbesondere bezüglich Überstunden und Nacharbeit, die sich aber in den Erwartungshorizonten europäischer Manager bewegen.

Die Einführung der Fünf-Tage-Woche hat die gesellschaftliche Realität in Korea nachhaltig verändert. So erholen sich die Arbeitnehmer nicht nur im Kreis der Familie von der Arbeitswoche, sondern gehen vermehrt Hobbys nach, insbesondere Sport- und anderen Freizeitaktivitäten.

4.5 Urlaub

Die Berechnung des Jahresurlaubs wird in Korea nicht anhand des Kalenderjahres, sondern individuell anhand des Einstellungsdatums vorgenommen. Wurde jemand z.B. am 01.02. eines Jahres eingestellt, entsteht sein Anspruch auf Jahresurlaub regelmäßig am 01.02. eines Jahres und erlischt am 31.01., sofern er diesen Anspruch nicht ins Folgejahr der Betriebszugehörigkeit übertragen darf.

Im Grunde haben Arbeitnehmer pro Anstellungsjahr mindestens 15 bezahlte Urlaubstage – Ausnahmen gelten nur für das erste Jahr der Betriebszugehörigkeit. Hierzu müssen Arbeitnehmer im vorangegangenen Anstellungsjahr 80 % der Arbeitszeit oder mehr anwesend gewesen sein. Für Arbeitnehmer mit mindestens drei Jahren Betriebszugehörigkeit hat der Arbeitgeber 16 Urlaubstage zu gewähren. Sodann steigt im Abstand von zwei Jahren die Zahl der Urlaubstage jeweils um einen Tag, bis die Grenze von 25 Urlaubstagen pro Anstellungsjahr erreicht ist. War der Arbeitnehmer im vorigen Anstellungsjahr weniger als 80 % der

Arbeitszeit anwesend, steht ihm im laufenden Jahr der Jahresurlaub nicht zu. Er hat jedoch einen Anspruch von einem Tag Urlaub für jeden Monat, in dem er im laufenden Anstellungsjahr zu 100 % anwesend ist. Dies gilt im Übrigen auch für das erste Anstellungsjahr, wenn mit dem Arbeitgeber hierfür kein Urlaub vereinbart wurde²⁵.

Urlaub ist mit Rücksicht auf den reibungslosen Betriebsablauf zu nehmen und kann zu dessen Gunsten auch vom Arbeitgeber verschoben werden. Neben der gesetzlich festgeschriebenen Anzahl von Urlaubstagen ist es den Unternehmen freigestellt, weitere Urlaubstage vertraglich zu gewähren. Betriebsurlaub ist mit dem Arbeitnehmervertreter schriftlich zu vereinbaren. Nicht in Anspruch genommener Urlaub muss ausbezahlt werden. Um dies zu vermeiden, sollte jeder Arbeitnehmer spätestens drei Monate und zehn Tage vor Ende jedes (Anstellungs-)Jahres schriftlich auf die Anzahl seiner Urlaubstage hingewiesen werden mit der Aufforderung, diese noch im jeweiligen Jahr zu nehmen. Gleichzeitig sollte (gegebenenfalls nochmals) ausdrücklich darauf aufmerksam gemacht werden, dass das Unternehmen nicht in Anspruch genommenen Urlaub weder fortschreiben noch vergüten wird. In einer Betriebsvereinbarung und/oder den Arbeitsverträgen sollte eine entsprechende Regelung festgeschrieben werden.

Frauen haben Anspruch auf einen Tag pro Monat unbezahlten Menstruationsurlaub (*Menstruation Leave*).

Für bestimmte Berufsgruppen gibt es Ausnahmen von den gesetzlichen Arbeitszeit- und Urlaubsregelungen, beispielsweise für Arbeitnehmer in der Landwirtschaft oder der Fischindustrie.

Zur Ausübung des Wahlrechts oder zur Teilnahme an Wehrdienstübungen für Reservisten (Dauer: ein bis vier Tage) müssen die Arbeitnehmer bei vollem Lohn freigestellt werden. In der Realität wird ein allgemeiner Wahltag zur Wahl des Parlaments oder des Präsidenten der Republik von vielen Unternehmen als bezahlter Urlaubstag behandelt, obwohl das Aufsuchen des Wahllokals durch den Arbeitnehmer nicht lange dauert oder ganz unterbleibt.

²⁵ Dies ist rechtlich zulässig, wenngleich es eher unüblich ist. Zur Vermeidung eines negativen Images wird daher davon abgeraten, dass ausländische Unternehmen von dieser Möglichkeit Gebrauch nehmen.

Überblick über Urlaub und Mutterschutz

	Freie Tage	Bemerkung
Jahresurlaub	15 Tage	max. 25 Tage
Menstruationsurlaub	1 Tag im Monat	Unbezahlter Urlaubstag
Schwangerschaftsurlaub (vor und nach der Geburt)	90 Tage (über 45 Tage nach der Geburt)	Die ersten 60 Tage bezahlt der Arbeitgeber ²⁶

4.6 Lohnfortzahlung im Krankheitsfall

Eine Lohnfortzahlung im Krankheitsfall ist in Korea gesetzlich nicht geregelt. Der Autor rät aber allen ausländischen Unternehmen, eine zweiwöchige Lohnfortzahlung für den Krankheitsfall in den Arbeitsvertrag aufzunehmen. Das sorgt für Überschaubarkeit der Beziehungen zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber, fördert das Betriebsklima und erleichtert im Zweifel das alltägliche Management.

4.7 Geheimhaltung

Jede Firma hat sensible Daten, deren Geheimhaltung gesetzlich gefordert ist oder die das Unternehmen aus eigenem Interesse nicht öffentlich machen will. Eine entsprechende Geheimhaltungsvereinbarung sollte ebenfalls in jeden Arbeitsvertrag, bzw. falls vorhanden, in die Betriebsvereinbarung (*Rules of Employment*) aufgenommen werden.

Eine Geheimhaltungsvereinbarung und der oben genannte Wettbewerbsschutz ermöglichen einem Unternehmen gegebenenfalls, sich auch besser gegen Betriebsespionage oder sonstigen Geheimnisverrat zur Wehr zu setzen.

²⁶ Für bestimmte Betriebe, z.B. Produktionsbetriebe mit mehr als 500 Arbeitnehmern, übernimmt die Arbeitslosenversicherung die Kompensation für die gesamten 90 Tage Schwangerschaftsurlaub.

4.8 Wettbewerbsverbot

Bei einer bestimmten Gruppe von Arbeitnehmern kann das Unternehmen ein berechtigtes Interesse an einem vertraglichen Wettbewerbsverbot haben. Dabei wird zwischen einem vertraglichen und nachvertraglichen Wettbewerbsverbot unterschieden. Das nachvertragliche Wettbewerbsverbot kollidiert mit dem Recht des Arbeitnehmers auf Berufsausübung und ist deshalb von den Gerichten zwar grundsätzlich anerkannt, wird aber gemäß dem Grundsatz der Verhältnismäßigkeit zurückhaltend ausgeübt. Kompensationszahlungen für ein vertragliches Wettbewerbsverbot waren lange Zeit in Korea nicht üblich, werden in der Rechtsprechung aber zunehmend erkennbar. Ein Richter wird grundsätzlich nur bei einem nachweisbar berechtigten Interesse des Arbeitgebers ein Wettbewerbsverbot für einen beschränkten Zeitraum anerkennen. Im Regelfall dürfte dieser Zeitraum nicht über einem Jahr liegen. Eine Einzelfallbetrachtung ist aber immer vorzunehmen.

Ein Wettbewerbsverbot kann insbesondere in Betracht kommen bei Geschäftsführern oder Vorständen, dem Verkaufs- oder Marketingchef, oder dem technischen Leiter, da diese Berufsgruppen besondere Kenntnisse der Produkte und Strategien des Unternehmens haben. Dieses Wissen könnte unter Umständen einen erheblichen Wettbewerbsvorteil für Konkurrenzunternehmen darstellen. Das gilt besonders für den Fall, wenn der jeweilige Mitarbeiter gar selbst das potenzielle Konkurrenzunternehmen gründet. Dagegen ist einem Fahrer, Hausmeister oder einer einfachen Fachkraft ein Konkurrenzverbot kaum, bzw. in Regel gar nicht zumutbar und gerichtlich nicht durchsetzbar. Aus unternehmerischen Gesichtspunkten heraus macht es aber auch schlicht keinen Sinn.

Ein Konkurrenzverbot wird regelmäßig nur bei den Arbeitnehmern in den individuellen Arbeitsvertrag aufgenommen werden, deren Spezialwissen dem Unternehmen bei Ausscheiden unmittelbar Wettbewerbsnachteile verursachen könnte. Die Ausgestaltung der vertraglichen Vereinbarung sollte durch einen Rechtsanwalt erfolgen.

4.9 Disziplinarmaßnahmen

In praktisch jedem Unternehmen werden früher oder später Disziplinarmaßnahmen erforderlich sein, um berechnete Interessen des Unternehmens,

einschließlich seiner Mitarbeiter, der Geschäftsleitung und der Eigentümer gegenüber einzelnen Personen oder einer Personengruppe in einem geordneten und fairen Verfahren durchzusetzen. Disziplinarmaßnahmen müssen nach dem LSA immer gerechtfertigt sein. Das Verfahren muss fair und verhältnismäßig sein, da es in die Freiheitsrechte des Einzelnen eingreift. Disziplinarmaßnahmen können sein:

- eine Abmahnung,
- eine Gehaltskürzung,
- eine Herabstufung,
- eine befristete Freistellung ohne Lohn oder
- eine Kündigung.

Bei Unternehmen mit mindestens zehn Arbeitnehmern werden in der Betriebsvereinbarung (*Rules of Employment*) regelmäßig Einzelheiten über die Art oder das Verfahren der Disziplinarmaßnahme geregelt, zum Beispiel die erforderliche Anhörung des betroffenen Arbeitnehmers. Diesen Festlegungen ist unbedingt Folge zu leisten. Gibt es keine Betriebsvereinbarung oder sind keine entsprechenden Maßnahmen statuiert, wird empfohlen zumindest nachfolgende Verhaltensweisen zu berücksichtigen:

Formulieren Sie das Problem klar und eindeutig und sichern Sie Beweise, insbesondere schriftliche Dokumente. Beachten Sie bitte, dass Zeugen oft unzuverlässig sind. Es ist zulässig, den Gesprächsinhalt eines Disziplinarverfahrens zu Beweis Zwecken auf Tonträger aufzunehmen. Das gilt für jeden Teilnehmer, der an einem Gespräch teilnimmt – z.B. auch für Ihren Arbeitnehmer.

Geben Sie dem Arbeitnehmer immer Gelegenheit, in einem persönlichen Gespräch (*Disciplinary Hearing*) zu der Anschuldigung Stellung zu nehmen, sich zu rechtfertigen, Missverständnisse zu klären oder sich zu verteidigen.

Dazu müssen Sie den betroffenen Arbeitnehmer formgerecht zu dem *Disciplinary Hearing* einladen.

Involvieren Sie einen Vertreter der Arbeitnehmerschaft in das Gespräch mit dem betreffenden Arbeitnehmer. Falls ein solcher Arbeitnehmervertreter nicht vorhanden ist, bestimmen Sie einen Arbeitnehmer dazu.

Seien Sie fair, aber bestimmt und entscheiden Sie erst nach einer formalen Anhörung des betroffenen Arbeitnehmers über die geeignete Disziplinarmaßnahme. Und verkünden Sie Ihre Entscheidung erst im Anschluss an das *Disciplinary Hearing*.

Jeder Ausländer in leitender Funktion sollte bei Antritt seiner Position die aktuelle Betriebsvereinbarung seines Unternehmens kennen. Ranghohe koreanische Mitarbeiter können ihn unter Umständen unterstützen, arbeitsrechtlich relevante Situationen besser zu erfassen – auch hier gilt: andere Länder andere Sitten. **Bei konkreten Disziplinarmaßnahmen sollten Sie immer einen Rechtsanwalt vor Ort um Rat fragen.**

4.10 Kündigung

Ab einer Anzahl von fünf Arbeitnehmern, bedarf eine Kündigung seitens des Arbeitgebers in Korea stets eines rechtfertigenden Grundes, der bei der Kündigung benannt werden muss²⁷. Die Kündigung kann als *Ultima Ratio* der Disziplinarmaßnahmen erfolgen. Daneben kann sie aber auch zur Erhaltung der Wirtschaftlichkeit oder gar des Überlebens des Unternehmens notwendig sein.

In Korea muss eine Kündigung also individuell gerechtfertigt sein oder kann aus Gründen dringender wirtschaftlicher Notwendigkeit erfolgen. Wann eine Kündigung ausreichend gerechtfertigt ist, legt im Zweifel ein Richter fest. Der Richter urteilt vor dem Hintergrund des koreanischen Selbstverständnisses. Bei einer Kündigung muss das Unternehmen beweisen, dass rechtfertigende Gründe für diese Kündigung vorliegen. Eine solche Rechtfertigung kann zum Beispiel die Fälschung von (Universitäts-)Zeugnissen sein, nachhaltiges Fernbleiben von der Arbeit ohne Erlaubnis des Arbeitgebers, die Vornahme strafbarer Handlungen, Alkohol- bzw. Drogensucht oder sexuelle Belästigung von Kollegen. Um unliebsame Überraschungen zu vermeiden, zum Beispiel, dass der Richter meint, es habe sich im konkreten Fall um einen minder schweren Fall gehandelt, sollte im Zweifel immer ein koreanischer Rechtsanwalt zurate gezogen werden.

²⁷ Zum Vergleich: Das deutsche Kündigungsschutzgesetz greift nur ab einer bestimmten Arbeitnehmerzahl und ab dem Ablauf einer Wartefrist.

Eine Kündigung kann auch erfolgen, wenn es eine dringende wirtschaftliche Notwendigkeit hierfür gibt und eine im LSA festgelegte Prozedur eingehalten wird. Der Arbeitgeber muss alle nachfolgenden Kriterien erfüllen, um eine Kündigung aufgrund dringender wirtschaftlicher Notwendigkeit wirksam umsetzen zu können:

- Es muss eine dringende wirtschaftliche Notwendigkeit bestehen.
- Der Arbeitgeber hat alle zumutbaren Anstrengungen unternommen, um die Kündigung zu vermeiden.
- Die Auswahl der Arbeitnehmer, die gekündigt werden, muss anhand angemessener und fairer Kriterien erfolgen.
- Der Arbeitnehmersvertreter soll nach den Grundsätzen von Treu und Glauben konsultiert werden.

Der koreanische Oberste Gerichtshof (*Korean Supreme Court*) hat als zumutbare Anstrengung zur Vermeidung von Entlassungen unter anderem das Folgende erkannt:

- Vermeidung von Überstunden zur Reduzierung von Lohnkosten oder allgemeine Kürzung der Wochenarbeitszeit,
- Verzicht auf neue Einstellungen,
- Umstrukturierungen, Entsendungen, Umschulungen oder Erschließung neuer Geschäftsfelder oder
- **Anbieten einer freiwilligen Vorruhestandsregelung.**

Arbeitnehmer dürfen grundsätzlich nicht gekündigt werden, wenn sie aufgrund berufsbedingter Krankheit oder eines Berufsunfalls krankgeschrieben sind oder sich im Mutterschutz befinden. Dies gilt auch für weitere 30 Tage nach Rückkehr aus dem Mutterschutz an den Arbeitsplatz. Auch der Beitritt in oder die Gründung eine/r Gewerkschaft ist kein Kündigungsgrund. Kündigungen, die Arbeitnehmer aufgrund ihres Geschlechts, Glaubens, ihrer Nationalität oder sozialen Herkunft diskriminieren, sind unzulässig.

Der Gesetzgeber hat darauf verzichtet, ein bestimmtes Ruhestandsalter festzulegen. Arbeitnehmer bis zum Geburtsjahrgang 1952 müssen ab einem Alter von 60 Jahren nicht mehr in die Rentenkasse einzahlen, können dies aber unter Umständen. Derzeit wird die Rente ab 60 Jahren bezahlt, während bereits beschlossen wurde, dass die nach 1969 geborenen bis 65 warten müssen bis die Rente

ausbezahlt wird. Die einzelnen Jahrgänge können derzeit mit Folgendem rechnen:

Geburtsjahr	Rentenzahlung ab
- 1952	60
1953 - 1956	61
1957 - 1960	62
1961 - 1964	63
1965 - 1968	64
1969 -	65

Ein Arbeitnehmer kann ab einem bestimmten Alter gegen seinen Willen und unabhängig von seiner Leistungsfähigkeit gekündigt werden, z.B. wenn im Vertrag festgelegt wurde, dass das Ruhestandsalter 55 Jahre ist. Das Ruhestandsalter sollte also mangels gesetzlicher Regelung im Arbeitsvertrag oder in der Betriebsvereinbarung festgelegt werden, sodass der Arbeitsvertrag dann automatisch beendet wird. Je nach Beruf oder Branche wird in der Praxis das Ruhestandsalter zwischen 55 und 65 Jahren festgelegt. Aufgrund der rasch fortschreitenden Überalterung der koreanischen Gesellschaft wird sich diese Bandbreite voraussichtlich zunehmend nach oben verschieben.

Eine Kündigung muss schriftlich erfolgen und den Kündigungsgrund bzw. die Kündigungsgründe sowie das Beendigungsdatum enthalten. Bei einem Verstoß gegen die Schriftform wird die Kündigung als unwirksam angesehen. Die Kündigung muss mindestens 30 Tage vor dem Beendigungsdatum ausgesprochen werden oder der Arbeitnehmer muss dem Gekündigten das reguläre Gehalt für 30 Tage zahlen. Diese 30-Tage-Frist entfällt bei:

- einem Tagelöhner der seit weniger als drei aufeinander folgenden Monaten beschäftigt ist,
- einem Arbeitnehmer, der für einen festen Zeitraum von nicht mehr als zwei Monaten beschäftigt war,

- einem Arbeitnehmer, der seit weniger als sechs Monaten als monatlich bezahlter Arbeitnehmer beschäftigt ist,
- einem Arbeitnehmer, der für einen festen Zeitraum von höchstens sechs Monaten saisonbedingt beschäftigt war und
- einen Arbeitnehmer in einer Probezeit.

Die 30-Tage-Frist kann ebenfalls entfallen, wenn der Arbeitgeber das Unternehmen aufgrund höherer Gewalt, zum Beispiel im Kriegsfall oder bei einer Naturkatastrophe, nicht weiterführen kann oder der Arbeitnehmer vorsätzlich eine ernsthafte Geschäftsschädigung bzw. massive Eigentumsverluste herbeigeführt hat und der Kündigungsgrund im entsprechenden Erlass des Arbeitsministeriums (engl.: *Labor Ministry Ordinance*) aufgeführt ist. Wenn eine Betriebsvereinbarung ein bestimmtes Verfahren für eine Kündigung vorsieht, gilt, dass die dort festgeschriebenen Richtlinien unbedingt umgesetzt und eingehalten werden müssen.

Innerhalb von 14 Tagen nach dem Ausscheiden des Arbeitnehmers müssen das Gehalt, Überstundenvergütungen, Ausscheidungsabfindung und alle anderen geldwerten Ansprüche an den ausgeschiedenen Arbeitnehmer ausbezahlt werden.

4.11 Gesetzliche Betriebsrente

Einer der problembehafteten Punkte bei der Beendigung eines Arbeitsverhältnisses war früher die Auszahlung der gesetzlichen Betriebsrente²⁸. Durch die Einführung des *Retirement Pension System* wurde dieser Aspekt neu geregelt und ist seitdem weit weniger problematisch.

4.11.1 Was ist eine gesetzliche Betriebsrente?

Der Anspruch auf die gesetzliche Betriebsrente des Arbeitnehmers entsteht, wie der Name schon sagt, kraft Gesetzes, und zwar ab einer Betriebszugehörigkeit von einem Jahr und mehr.

Faustformel: Pro Jahr Betriebszugehörigkeit hat der Arbeitnehmer einen Anspruch auf Zahlung eines Monatsgehalts. Der Anspruch wird nach dem

²⁸ Früher an dieser Stelle auch als Ausscheidungsabfindung (engl.: *Severance Payment*) bezeichnet. Mit der Einführung des *Retirement Pension System* ist die Bezeichnung "gesetzlich Betriebsrente" zutreffender und verständlicher.

Durchschnittslohn berechnet und entsprechend der Rechtsprechung tagesgenau kalkuliert.

Bei der klassischen, quasi althergebrachten gesetzlichen Betriebsrente²⁹ muss der gesamte Betrag vom Arbeitgeber innerhalb von 14 Tagen nach dem Ausscheiden des Arbeitnehmers aus dem Betrieb ausbezahlt werden. Ein Verstoß gegen diese Zahlungsfrist ist ein Vergehen und wird mit Geldbuße (bis zu 20 Mio. Won) oder Haft (bis zu drei Jahren) bestraft. Das sollte jedem ausländischen Geschäftsführer klar sein, denn im Zweifel haftet er persönlich dafür (mit). Nach dem Willen des Gesetzgebers dient der ausgezahlte Geldbetrag der Altersversorgung des ausgeschiedenen Arbeitnehmers.

4.11.2 Der historische Zusammenhang

Erst seit 1988 gibt es eine staatliche Rentenversicherung, in die Arbeitgeber und Arbeitnehmer verpflichtend einzahlen (Anmerkung: Eine Beschreibung der staatlichen Rentenversicherung finden Sie in Kapitel IX, Abschnitt 5.1: Nationale Rente). Das System der gesetzlichen Betriebsrente existiert hingegen schon deutlich länger. Als der Gesetzgeber 1988 die staatliche Rentenversicherung einführte, wurden die Beiträge hierfür und die geplante Rentenauszahlung unter Berücksichtigung der gesetzlichen Betriebsrente kalkuliert. Man benötigt beide Systeme, die staatliche Rentenversicherung und die gesetzliche Betriebsrente, um in Korea eine überschaubare Pension zu beziehen.

Die gesetzliche Betriebsrente ist dementsprechend für jeden Koreaner von immenser Bedeutung. Allerdings gab es in der Vergangenheit Probleme bei der praktischen Umsetzung. In der Praxis verwendeten viele Arbeitnehmer nach ihrem Ausscheiden aus einem Betrieb die erhaltene Betriebsrentenzahlung für größere Anschaffungen, wie zum Beispiel zum Kauf eines Autos. Da aufgrund der raschen industriellen und demokratischen Entwicklung Koreas nun auch häufiger ein Wechsel des Arbeitgebers einherging, wurde die Beträge für die Betriebsrente dann oft lange vor dem eigentlichen Renteneintrittsalter ausbezahlt und verbraucht und von den Empfängern somit sozialpolitisch zweckentfremdet. Des Weiteren waren bei einem Konkurs des Arbeitgebers die Chancen oftmals sehr

²⁹ Für diesen Fall gilt nach wie vor, dass der Begriff Ausscheidungsabfindung am zutreffendsten ist.

schlecht, dass Arbeitnehmer auch nur einen Teil der ihnen zustehenden gesetzlichen Betriebsrente erhielten.

4.11.3 Das Retirement Pension System

Im Dezember 2004 verabschiedete das koreanische Parlament ein neues Gesetz, den *Employee Retirement Benefits Security Act*, der im Jahr 2005 in Kraft trat. Hierdurch wurde das sog. *Retirement Pension System* eingeführt. Seit dem 1. Juli 2012 können zudem die Rückstellungen in der Unternehmensbilanz für die (herkömmliche Form der) gesetzliche Betriebsrente nicht mehr steuerlich geltend gemacht werden. Dies hat in der Praxis zu einem starken Anstieg der Verwendung des *Retirement Pension System* geführt. Bis heute haben sehr viele, aber noch nicht alle Unternehmen, das *Retirement Pension System* eingeführt.

Beim *Retirement Pension System* zahlt der Arbeitgeber Beiträge an ein speziell lizenziertes Finanzinstitut (i.d.R. eine Versicherung oder eine Bank), welches das Geld verwaltet und die Altersversorgung bei Renteneintritt³⁰ an den Arbeitnehmer auszahlen soll. Die Beitragszahlungen können durch eine jährliche Einmalzahlung oder durch Ratenzahlungen erfolgen.

Durch den *Employee Retirement Benefits Security Act* wurden drei verschiedene Typen des *Retirement Pension System* eingeführt: das Ertragsmodell (engl.: *Defined Benefit*), das Beitragsmodell (engl.: *Defined Contributions*) und die individuelle Rente (engl.: *Individual Retirement Pension*).

Beim Ertragsmodell wird vom verwaltenden Finanzinstitut die dem Arbeitnehmer zustehende Rente bei dessen Rentenantritt ausgezahlt. Der Arbeitgeber hat hierbei Sorge zu tragen, dass das Rentenkonto keine Unterdeckung aufweist. Er trägt das Investitionsrisiko. Umgekehrt profitiert der Arbeitnehmer nicht davon, wenn das Rentenkonto etwa durch Zinsgewinne etc. Überschüsse erwirtschaftet hat. Diese Überschüsse fließen an den Arbeitgeber. Das Beitragsmodell funktioniert genau umgekehrt: Hier ist der Betrag, den der Arbeitgeber zu leisten hat, vorher festgelegt, während der Betrag der Ausscheidungsabfindung entsprechend dem Erfolg des Fondsmanagements variiert. Hier trägt der Arbeitnehmer das Investitionsrisiko.

³⁰ Vorzeitige Auszahlungen sind jedoch in Ausnahmefällen nach wie vor möglich.

Das Modell der individuellen Pension wird vornehmlich für Betriebe mit weniger als zehn Arbeitnehmern verwendet. Es ist eigentlich ein Beitragsmodell mit vereinfachtem Einführungsprozess.

Für den Arbeitgeber kann ein Grund für die Wahl des *Retirement Pension System* sein, dass er Rückstellungen für die Ausscheidungsabfindungen der Arbeitnehmer, die mit der Zeit oft beträchtlich anwachsen, aus der Bilanz herausnehmen kann. Zudem kann er die Abwicklung der Betriebsrente auf das die Betriebsrente verwaltende Finanzinstitut abschieben, und bei dem Beitragsmodell die Kosten genau kalkulieren. Die Einführung eines *Retirement Pension System* ist jedoch mit den Arbeitnehmervertretern bzw. dem Betriebsrat abzustimmen (zustimmungspflichtig!). Die entsprechenden Vereinbarungen sind in die Betriebsvereinbarung aufzunehmen und der zuständigen Arbeitskommission (engl.: *Labor Office*) bekannt zu geben. Die Beratung durch ein spezialisiertes Finanzinstitut ist unumgänglich, um die Vor- und Nachteile eines solchen Programms sowohl den Arbeitnehmern, dem Betriebsrat als auch dem Management darzulegen und ausführlich zu erklären

Ausländischen Investoren wird angeraten, das Thema Betriebsrente so früh wie möglich zu beachten und zu regeln, da damit in der Praxis mit einem überschaubaren Kreis von Arbeitnehmern deutlich einfacher eine Regelung gefunden werden kann, die auch im Interesse des Unternehmens ist.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass es grundsätzlich drei Möglichkeiten bei der gesetzlichen Betriebsrente gibt:

	Klassische gesetzliche Betriebsrente	Retirement Pension System: Ertragsmodell	Retirement Pension System: Beitragsmodell
Beitrag des Arbeitgebers	Zahlung der gesetzlichen Betriebsrente bei Ausscheiden des Arbeitnehmers durch AG.	Unterjährig (12, 4, 3, 1mal) Zahlung. Zusätzlich hängt die konkrete Zahlung vom Ertrag des Fonds ab.	Unterjährig, z.B. 1/12 (8,3 %) des gesamten Jahresgehalts ³¹ . Keine weiteren Zahlungen des AG.
Risiko	Liegt beim Arbeitgeber für die Höhe der Betriebsrente und beim Arbeitnehmer de facto für das Insolvenzrisiko.	Für die Höhe der Betriebsrente: Arbeitgeber.	Für die Höhe der Betriebsrente: Arbeitnehmer.

³¹ Ein höherer Betrag kann freiwillig durch den Arbeitnehmer geleistet werden.

IX. Das koreanische Steuersystem

1. Einleitung

Wie in allen industrialisierten Ländern der Welt, sind in Korea nur zwei Dinge sicher: der Tod, und dass man Steuern bezahlt. In Korea sind die Steuern für ausländische Unternehmen, insbesondere aus dem deutschsprachigen Raum, regelmäßig erfreulich niedriger als in der Heimat und der „Gegenwert“ an staatlicher Infrastruktur ist trotzdem überaus beachtlich.

Nachfolgend wird versucht, einen kleinen Überblick zu den für Unternehmer und Unternehmen wichtigen Aspekten des koreanischen Steuersystems zu geben, der aber aufgrund der Komplexität und des Umfangs der Materie nie vollständig und umfassend sein kann.

Dieser Kurzüberblick soll auch keine Steuerberatung darstellen und ersetzt auf keinen Fall den Rat des koreanischen Steuerberaters, Wirtschaftsprüfers oder Rechtsanwalts. Vielmehr sollen die Ausführungen nur auf Themen aufmerksam machen, die gegebenenfalls mit einem steuerkundigen koreanischen Spezialisten erörtert werden sollten, und bestenfalls eine Basis für qualifizierte Fragen an den Steuerberater oder Rechtsanwalt sein können. Für die nachfolgenden Ausführungen wird keine Gewähr übernommen.

Es gibt in Korea nationale und kommunale Steuern. Nationale Steuern unterteilen sich in innerstaatliche Steuern, Zölle und drei zweckgebundene Steuern, während die kommunalen Steuern Bezirkssteuern sowie städtische- und Landkreissteuern umfassen. Als Rechtsquelle gibt es die Steuergesetze, präsidiale und ministerielle Rechtsvorschriften sowie entsprechende Verwaltungsvorschriften.

Für ein ausländisches Unternehmen dürften beim Markteintritt primär die Körperschaft- und Mehrwertsteuer von Interesse sein. Diese beiden stellen mit der Einkommensteuer den Hauptanteil am koreanischen Steueraufkommen dar. Ferner kann für Unternehmen auch die Wertpapiertransaktionssteuer von Bedeutung sein.

Steuerarten in Korea			
Nationale Steuern	Innerstaatliche Steuern	> Direkte Steuern	Einkommensteuer, Körperschaftsteuer, Erbschaftsteuer, Schenkungssteuer, Kombinierte Grundeigentümersteuer
		> Indirekte Steuern	Mehrwertsteuer, Individual-Konsumsteuer, Alkoholsteuer, Stempelsteuer, Wertpapiertransaktionssteuer
	Zölle	Zölle	
	Zweckgebundene Steuern	Transport-, Energie- und Umweltsteuer, Ausbildungssteuer, Sondersteuer für ländliche Entwicklung	
Kommunale Steuern	Bezirkssteuern	> Gewöhnliche Steuern	Erwerbsteuer, Registriersteuer, Vergnügungssteuer, Lizenzsteuer
		> Zweckgebundene Steuern	Kommunale Gebäudesteuer, Regionale Entwicklungssteuer, Lokale Ausbildungssteuer
	Städtische und Landkreissteuern	> Gewöhnliche Steuern	Einwohnersteuer, Vermögenssteuer, Kraftfahrzeugsteuer, Landwirtschaftliche Einkommensteuer, Fleischerhandwerksteuer Tabakkonsumsteuer, Benzinsteuer
		> Zweckgebundene Steuern	Kommunale Planungssteuer, Firmensitzsteuer

Nachfolgend finden Sie eine kurze Erstinformation zu den drei vorgenannten Steuerarten. Jeder Ausländer kann sich zudem auf der Webseite des koreanischen Finanzamts (www.nts.go.kr/eng/) Informationen zu den Steuern in Korea herunterladen. Für CFOs oder CEOs empfehle ich den „*Guide to Taxation in Korea for CEOs of Foreign Invested Companies*“, Stand: Oktober 2015 (nicht mehr ganz frisch aber hilfreich).



Accurate
Bookkeeping
Korea

Bookkeeping | Payroll | VAT Filing | VAT Recovery | Inventory Control | Cash Management

Payroll and Bookkeeping services in good hands.

We specialize in supporting **foreign companies** in Korea and provide a fast and responsive service in both **English** and **Korean**.

 We provide outsourced accounting solutions for small & medium-sized companies, along with a comprehensive reporting package specified to your needs.

We eliminate the language barrier and provide you with cost-effective and customized services for your business.

ABK Ltd. – Bookkeeping and Payroll Services in Korea
Room 801, Yeosungyohuigwan Bldg., 98 Dokseodang-ro, Yongsan-gu,
Seoul 04420, Republic of Korea
+82-(0)2-6206-9496 | www.abk-korea.com | info@abk-korea.com



2. Körperschaftsteuer

Übersicht über die Körperschaftsteuer

Steuerpflichtig	Steuer auf	Steuersatz		Steuer fällig
Unternehmen	Gewinne eines Geschäftsjahres	bis 200 Mio. Won	10 % (11 %*)	Halbjährlich. <i>Falls Kalenderjahr gleich Fiskaljahr, ist eine Teilzahlung am 31.08. und die Endzahlung am 31.03. des folgenden Jahres fällig.</i>
		über 200 Mio. Won bis 20 Mrd. Won	Basisbetrag bis 200 Mio. Won (20 Mio. Won) + 20 % für den Überschussbetrag (22 %*)	
		über 20 Mrd. Won bis 30 Mrd. Won	Basisbetrag bis 20 Mrd. Won (3,98 Mrd. Won) + 22 % für den Überschussbetrag (24,2 %*)	
		über 30 Mrd. Won	Basisbetrag bis 30 Mrd. Won (65,58 Mrd. Won) + 25 % für den Überschussbetrag (27,5 %)	

***Zusätzlich** wird noch eine 10%ige Einwohnersteuer auf die jeweiligen Steuerbeträge erhoben. Siehe die Prozentsätze in Klammern (EinkSt. + Einw.St. in %).

2.1 Einführung

Rechtsgrundlage sind das koreanische Körperschaftsteuergesetz (nachfolgend KStG genannt; engl.: *Corporate Tax Act*), die entsprechenden präsidialen und ministeriellen Rechtsverordnungen sowie interne Verwaltungsvorschriften.

Vorab: Die Körperschaftsteuer wird jeweils vom sachlichen Geltungsbereich des deutsch-koreanischen Doppelbesteuerungsabkommens,³² österreichisch-koreanischen Doppelbesteuerungsabkommens³³ und schweizerisch-koreanischen Doppelbesteuerungsabkommens³⁴ erfasst.

In Korea sind inländische Unternehmen unbeschränkt mit ihrem Welteinkommen (Welteinkommensprinzip) und ausländische Unternehmen (Ihre Auslandsfiliale oder Ihr *Branch Office*) mit den in Korea erzielten Einkünften (Territorialitätsprinzip) beschränkt körperschaftsteuerpflichtig. Es gilt das Selbstveranlagungssystem (*Self Assessment System*), d.h., dass Unternehmen innerhalb von drei Monaten nach Beendigung des Finanzjahres eine entsprechende Steuererklärung für die Körperschaftsteuer beim zuständigen Finanzamt einreichen müssen, einschließlich der Bilanz, der Gewinn- und Verlustrechnung und anderer relevanter Dokumente.

Eine Besonderheit im Vergleich zum deutschen Recht ist, dass die koreanischen Äquivalente der Offenen Handelsgesellschaft und der Kommanditgesellschaft in Korea den Status einer juristischen Person haben (siehe koreanisches Handelsgesetzbuch), womit diese ebenso wie die Gesellschaft mit beschränkter Haftung und die Aktiengesellschaft der Veranlagung der Körperschaftsteuer unterliegen.

Ausgenommen von der Körperschaftssteuerpflicht ist eigentlich nur die Repräsentanz, die beispielsweise entsprechend den Definitionen von Artikel 5 des deutsch-koreanischen Doppelbesteuerungsabkommens³⁵ und dem koreanischen Steuerrecht in Korea operiert, also per Definition keine gewinngenerierenden Geschäfte tätigt (siehe dazu auch Kapitel V, Abschnitt 2: Repräsentanz). Sollte die Repräsentanz aber durch eine gewinngenerierende Tätigkeit zur Betriebsstätte werden, muss diese wie eine Auslandsfiliale Körperschaftsteuer entrichten.

³² Abkommen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der Republik Korea zur Vermeidung der Doppelbesteuerung und zur Verhinderung der Steuerverkürzung auf dem Gebiet der Steuern vom Einkommen und vom Vermögen, Art. 2, Abs. 3 b).

³³ Abkommen zwischen der Republik Österreich und der Republik Korea zur Vermeidung der Doppelbesteuerung und zur Verhinderung der Steuerumgehung auf dem Gebiet der Steuern vom Einkommen und vom Vermögen, Art. 2, Abs. 3 a) ii).

³⁴ Abkommen zwischen der Schweiz und der Republik Korea zur Vermeidung der Doppelbesteuerung auf dem Gebiet der Steuern vom Einkommen, Art. 2, Abs. 3 a).

³⁵ Im österreichisch-koreanischen Doppelbesteuerungsabkommen und dem schweizerisch-koreanischen Doppelbesteuerungsabkommen vergleichbar geregelt.

2.2 Die Besteuerung koreanischer Unternehmen

Eine koreanische Körperschaft ist gegeben, wenn sich der Sitz, die Geschäftsleitung oder die Hauptverwaltung in der Republik Korea befindet. Diese unterliegt mit ihrem Welteinkommen der koreanischen Besteuerung.

Steuerpflichtig sind Einkünfte aus dem jeweiligen Geschäftsjahr sowie Liquidationsergebnisse und Einkommen aus Erwerb oder Verkauf von Grund und Boden etc. gemäß § 55-2 und § 95-2 des KStG. Der Besteuerungszeitraum ist das Wirtschaftsjahr des Unternehmens, das vom Kalenderjahr abweichen kann. Dies kann per Gesetz, im Gesellschaftsvertrag oder in der Satzung festgelegt sein bzw. werden. Der Zeitraum darf ein Jahr nicht überschreiten (§ 6 Abs. 1 KStG). Ausnahmen davon ergeben sich bei Unternehmensgründungen oder -liquidationen im Laufe eines Kalenderjahres.

Nachfolgend werden holzschnittartig eine Reihe von Aspekten der Körperschaftsteuer skizziert. Die Ausführungen sollen dem Leser ein Gefühl dafür geben, was er unter koreanischer Körperschaftsteuer erwarten kann, während Einzelheiten dem Gespräch mit einem Berufsträger vorbehalten sein müssen.

2.2.1 Einkünfte und Ausgaben

Die Einkünfte einer koreanischen Körperschaft während eines Wirtschaftsjahres sind die Differenz der Betriebseinnahmen und der Betriebsausgaben (§ 14 Abs. 1 KStG).

2.2.1.1 Betriebseinnahmen

Betriebseinnahmen sind grundsätzlich Einkünfte und Gewinne des Geschäftsbetriebs, die das Reinvermögen der Körperschaft erhöhen. Betriebseinnahmen sind unter anderem:

- Erlöse des auf Gewinn gerichteten Geschäftsbetriebs, ausschließlich Rücklieferungen und Nachlässe (z.B. Diskont);
- Erlöse aus der Veräußerung von Anlagevermögen, einschließlich eigener Aktien;
- Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung von Anlagevermögen;
- Dividenden oder ausstehende Gewinnentnahme/Ausschüttungen ...;
- Erlöse aus der Neubewertung von Anlagevermögen;

- Summe der Zeitwerte unentgeltlich erlangter Güter des Anlagevermögens ...;
- Summe nicht realisierter Gewinne infolge des Erlasses von Verbindlichkeiten ...;
- Verauslagte Verluste, die rückerstattet wurden;
- Erlöse verbundener Gesellschaften;
- Bewirtungskosten, die das gesetzlich festgelegte Limit überschreiten;
- Andere Erlöse, die in der Körperschaft angefallen sind oder noch anfallen.

Bestimmte Erlöse werden nicht berücksichtigt. Zum Beispiel:

- Beträge, die den Nennwert herausgegebener Aktien übersteigen;
- Erlöse durch Kapitalreduzierung;
- Bestimmte Erlöse durch Unternehmensfusion.

2.2.1.2 Betriebsausgaben

Betriebsausgaben sind Ausgaben für Transaktionen, die das Reinvermögen der Körperschaft mindern und im wirtschaftlichen Veranlassungszusammenhang stehen. Betriebsausgaben sind unter anderem:

- Aufwendungen für den Erwerb von Rohmaterial und anfallende Nebenkosten bei Verkauf von Handelsware oder Produkten;
- Buchwert von Gütern des Anlagevermögens im Zeitpunkt der Veräußerung;
- Löhne und Gehälter;
- Reparatur- und Unterhaltungskosten für Gegenstände des Anlagevermögens;
- Abschreibung für Gegenstände des Anlagevermögens;
- Miete/Pacht von Anlagevermögen;
- Zinsen auf Finanzschulden;
- Verluste durch Neubewertung von Anlagevermögen;
- Steuern und öffentliche Abgaben;
- Beiträge für Unternehmervereinigungen ...;
- Aufwendungen für Werbung und Verkaufsförderung;

- Sozialleistungen für Mitarbeiter und Geschäftsleitung;
- Andere Aufwendungen, die in der Körperschaft angefallen sind oder noch anfallen.

Bestimmte Rückstellungen, zum Beispiel Rückstellungen für Forderungsausfälle, sind in gesetzlich festgelegtem Rahmen als Aufwendungen absetzbar. Andere Aufwendungen sind nicht als Betriebsaufwendungen absetzbar (z.B. Bußgelder oder Kosten, die nicht im Veranlassungszusammenhang stehen) oder nur in bestimmter Höhe (z.B. Spenden oder Bewirtungskosten).

Nachfolgend werden einige besonders praxisrelevante Ausgaben kurz angesprochen.

a) Bewirtungskosten

Aufwendungen, die aus einer Bewirtung im betrieblichen Zusammenhang für Speisen und Getränke, aber auch andere damit in Zusammenhang stehende Genussmittel (z.B. Zigarren) entstehen, sind pro Jahr nur in bestimmten Grenzen abzusetzen. Folgende Tabelle zeigt den maximal zulässigen Abzugsbetrag:

Grundbetrag	12 Mio. Won
Grundbetrag für kleine und mittlere Unternehmen	18 Mio. Won

Erträge	Abzug
bis zu 10 Mrd. Won	0,2 %
zwischen 10 Mrd. und 50 Mrd. Won	20 Mio. Won + 0,1 % des 10 Mrd. Won übersteigenden Betrags
über 50 Mrd. Won	60 Mio. Won + 0,03 % des 50 Mrd. Won übersteigenden Betrags

Bewirtungskosten, die diese Grenzen überschreiten, unterliegen der Besteuerung durch die Körperschaftsteuer.

Anmerkung:

Bei Bewirtungskosten sind aber nicht nur die steuerlichen Grenzen zu beachten, sondern zumindest auch die koreanischen Compliance-Regeln. Bei allen öffentlichen Institutionen und öffentlichen Bediensteten (das können auch Mitarbeiter einer privaten Gesellschaft sein, bei der die öffentliche Hand 50 % oder mehr des Kapitals hält), Lehrern (alle Lehrer, auch solche von Privatschulen) und Mitarbeitern der Presse (z.B. Journalisten) gilt der **Improper Solicitation And Graft Act (ISAGA)**. Für diese Berufsgruppen können nur bestimmte Beträge bei besonderen Anlässen verwendet werden.

Akzeptable (Geld-) Geschenke u. Ä.	Obergrenze
Glückwunschgeld / Beileidsgeschenk	KRW 50.000 für Bargeldgeschenke auf Hochzeiten oder Beerdigungen (KRW 100.000 im Falle von Blumenkränzen für Hochzeiten oder Beerdigungen)
Geschenke	KRW 50.000 (KRW 100.000 im Falle von Agrar- und Fischereierzeugnissen)
Lebensmittel, Getränke & Bewirtung	KRW 30.000

Anmerkung: Marktfähige Wertpapiere einschließlich Geschenkgutscheine sind von akzeptablen Geschenken ausgeschlossen.

Quelle: www.law.go.kr (2019.03.04.)

Für Unternehmen der Pharmabranche sind beim Thema Bewirtung zudem auch der *Code of Fair Competition in Pharmaceutical Trade* in Verbindung mit dem *Monopoly Regulation and Fair Trade Law* und die entsprechenden *Guidelines* der Industrievereinigungen von Bedeutung (KRPIA FAIR COMPETITION CODE AND ITS WORKING GUIDELINE). Insbesondere Artikel 10 ist zu beachten.

Nachfolgend der Auszug:

KRPIA Fair Competition Code:

Article 10 (Product Presentation of Member Company's Product)

(1) A member company may provide travel expenses, accommodation, food & beverages and souvenirs equivalent to the actual expense within the scope allowed by social norms to HCPs participating in product presentations it holds targeting multiple medical institutions in accordance with the principles of the following Items, provided that product presentations held during academic conferences are regarded as a part of the academic conference concerned and, accordingly, support thereof shall be provided in conformity with Articles 8 and 9.

1. Recipients of travel expenses, accommodation, food & beverages and souvenirs are limited to those HCPs directly related to product presentations and the provision of such to HCPs' companions shall not be allowed.

2. When holding a product presentation, a member company shall take caution to ensure that the venue, content, proceedings of the event may not be misunderstood as an unfair practice.

(2) In the case where the provision of accommodation to HCPs participating in the product presentation of Paragraph 1 prior to its opening is prearranged, a member company shall file an application for KRPIA's approval sixty (60) days before the product presentation in question, by attaching annexed documents such as a detailed product presentation proposal, budget plans, etc., to the form designated by KRPIA, obtain KRPIA's prior approval, and report to KRPIA the details of expenses within one (1) month of the conclusion of the product presentation in question (KRPIA shall verify whether the member company operated the product presentation in an appropriate manner). In the case of product presentations other than those set for above among those of Paragraph 1, member companies shall notify KRPIA according to the form designated by KRPIA thirty (30) days prior to the opening of such product presentations.

(3) A member company shall attach detailed evidentiary materials such as the date, venue, content, list of participants, expenses, etc., of product presentations when handling the accounting of its expenses.

(4) When a member company presents on its pharmaceuticals by visiting individual medical institutions, the member company may provide HCPs with food & beverages

and promotional materials of minimal value, which include the name of its company or of its products.

(5) A member company shall not hold product presentations for the purpose of providing food & beverages needed at meetings of HCPs.

Working Guideline:

Article 10 (Product Presentation of Member Company's Product)

(1) In the case of Article 10, Paragraph 1 of the Code, a member company may provide each HCP participating in its product presentation with travel expenses equivalent to the actual expense, accommodation, food & beverages of up to KRW 100,000 for each meal (excluding tax and service charges, and including refreshments costs; hereinafter the same for food & beverages in this Guideline), and souvenirs of up to KRW 50,000.

(2) In the case of Article 10, Paragraph 2 of the Code, a member company shall request an approval or report to KRPIA according to the form designated by KRPIA with attachments and evidentiary materials attached.

(3) In the case of Article 10, Paragraph 4 of the Code, a member company may provide each HCP with food & beverages of up to KRW 100,000 per day (four (4) times per month) and promotional materials of up to KRW 10,000.

b) Fremdkapitalzinsen

Fremdkapitalzinsen sind Zinsaufwendungen, die im Zusammenhang mit der betrieblich bedingten Kreditaufnahme anfallen. Generell sind Fremdkapitalzinsen abzugsfähig, allerdings ist ein wirtschaftlicher Zusammenhang zwingend notwendig, wobei der Gesetzgeber definiert jedoch einige Ausnahmen. So werden die Aufwendungen für Darlehen und Kredite von ausländischen Muttergesellschaften oder beherrschenden Konzerngesellschaften ab 2015 nur im Verhältnis von 2:1 Darlehen zu Eigenkapital anerkannt (*Thin Capitalization Rules*). Bei Banken gilt ein Verhältnis von 6:1.

c) Abschreibungen

Abschreibungen sind in Korea ähnlich zu behandeln wie in Deutschland. Sie sind gemäß § 23 KStG ebenso zulässig und wie in Deutschland gehören die lineare

sowie die degressive Abschreibung zu den wichtigsten Abschreibungsmethoden. Das Anlagevermögen wird gemäß der wahrscheinlichen Nutzungsdauer linear abgeschrieben. Die Leistungsabschreibungsmethode ist im Bergbau anwendbar.

d) Bewertung des Anlage- und Umlaufvermögens

Zur Bewertung wird in der Regel das Niederstwertprinzip angewendet. Folgende Ermittlungsmethoden sind möglich:

- Einzelkostenaufstellung,
- FIFO-Methode (First-In-First-Out),
- LIFO-Methode (Last-In-First-Out),
- Durchschnittskostenmethode,
- Gleitender Durchschnitt,
- Einfache Durchschnittsmethode,
- Wiederverkaufswertmethode.

Unterschiedliche Bewertungsmethoden können für die nachfolgenden Kategorien und verschiedene Geschäftsstellen verwendet werden:

- Produkte und Handelswaren,
- Zwischenprodukte und unfertige Erzeugnisse,
- Rohmaterial,
- Warenbestand.

Wertpapiere sollen grundsätzlich (Ausnahme: Anleihen) nach dem Niederstwertprinzip bewertet werden. Die folgenden Methoden sollen angewandt werden:

- Durchschnittskostenmethode,
- Gleitender Durchschnittswert/Kursdurchschnitt.

e) Weitere Aufwendungen (beispielhaft)

aa) Leasing

- Finanzleasing

Beim Finanzleasing wird die Finanzierung eines Leasinggegenstands über einen vertraglich vereinbarten Zeitraum verstanden, wobei das Eigentumsrecht des

Leasinggegenstands zum Ende der Vertragslaufzeit auf den Leasingnehmer übergeht. Dabei kann der Leasinggeber die entstehenden Zinsen und Bearbeitungsgebühren dem zu versteuernden Einkommen anrechnen. Beim Leasingnehmer entstehen abzugsfähige Betriebsausgaben.

- Betriebliches Leasing

Eine andere Form des Leasings ist das Betriebliche Leasing (*Operating Leasing*). Beim betrieblichen Leasing wird der Leasinggegenstand über eine vertraglich vereinbarte Dauer finanziert, das Eigentumsrecht bleibt jedoch während und auch nach der Leasingzeit beim Leasinggeber. Dabei werden alle Leasingforderungen des Leasinggebers in sein zu versteuerndes Einkommen mit eingerechnet und der Leasingnehmer kann die für ihn anfallenden Kosten absetzen. Der Leasinggeber hat das Abschreibungsrecht, da er der Eigentümer des Leasinggegenstands bleibt.

bb) Nutzungs-, Lizenz- oder Servicegebühren

Das sind Entgelte, die bei einer Lizenz- oder Servicenutzung, z.B. eines Patents oder anderer gewerblicher Schutzrechte anfallen können. Solche Aufwendungen sind in die Kosten der Produktion mit einzurechnen, dabei sind vorher vertraglich vereinbarte Nutzungsentgelte nicht zu übersteigen.

cc) Werbekosten

Werbungskosten können abgezogen werden. Alle Beschränkungen sind seit 2007 abgeschafft.

dd) Reisekosten

Diese können dann als Betriebsausgabe abgezogen werden, wenn sie angemessen in geschäftlicher Ausübung angefallen und hinreichend nachgewiesen sind (Belege, Belege, Belege!!!).

ee) Nicht abzugsfähige Ausgaben

Des Weiteren hat der Gesetzgeber einige Ausgaben als eindeutig nicht abzugsfähig definiert, zum Beispiel:

- für das Wirtschaftsjahr fällige oder gezahlte Körperschaftsteuer und Domizilsteuer, Verspätungs- und Säumniszuschläge, Zinsen und Geldbußen für das Nichtnachkommen steuerlicher Verpflichtungen sowie Mehrwertsteuer (Vorsteuer) auf bestimmte Erwerbe (ausgenommen sind Mehrwertsteuerbeträge, die als Freibeträge gewährt sind);
- Bußgelder, Verwaltungsgebühren und Ordnungsgelder bei Zahlungsverzug;
- Verluste aus der Bewertung von Vermögensgegenständen (ausgenommen sind solche, die sich aus der Bewertung von Kapital- und Sachanlagen sowie aus der Lagerbewertung ergeben);
- Aufwendungen, die keinen Zusammenhang mit der Unternehmungstätigkeit haben. Bitte beachten Sie hier die oftmals sehr enge Auslegung der Steuerbehörde. So sind zum Beispiel Gärtnerkosten für das Firmengrundstück in der Regel nicht abzugsfähig. Bei größeren Ausgaben sollte man im Zweifel beim Steuerberater nachfragen;
- Vergünstigungen, die vom Unternehmen an die Geschäftsführung gezahlt wurden, die über die satzungsmäßigen Vereinbarungen, den Gesellschafterbeschluss o. Ä. hinausgehen.

2.2.2 Behandlung von Verlusten

Sobald Verluste eintreten, sind sie prinzipiell abzugsfähig. Ferner ist ein fünfjähriger Verlustvortrag möglich, allerdings dürfen nur kleine und mittelständische Unternehmen einen Verlust auf ein Jahr zurücktragen und ausländischen Unternehmen (damit ist nicht Ihre Tochtergesellschaft gemeint) wird ein Verlustrücktrag gar nicht gewährt.

2.2.3 Gewinnermittlung

Unternehmen haben prinzipiell eine Gewinnermittlung durch Betriebsvermögensausgleich durchzuführen. Der ermittelte Gewinn (Rechnungsabschluss) ist die Ausgangsgröße, die entsprechend den steuerlichen Vorschriften geändert werden muss.

2.2.3.1 Abzüge

Das zu versteuernde Einkommen ergibt sich aus dem bereits ermittelten Gewinn abzüglich folgender Beträge des Wirtschaftsjahres:

- Verlustvorträge aus den vergangenen fünf Jahren;
- Nicht steuerbare Einkommen (*Non Taxable Income*);
- Freibeträge nach den Vorschriften des Körperschaftsteuergesetzes oder anderen Rechtsquellen;
- Dividenden, die eine koreanische Holdinggesellschaft von einer koreanischen Tochtergesellschaft erhält – in bestimmten Grenzen.

Anteil der abziehbaren Dividendeneinkünfte (Korean. Holding)

Form des Tochterunternehmens	Anteil der Muttergesellschaft an der Tochtergesellschaft	Anteil der abziehbaren Dividendeneinkünfte
An der Börse notiert	Über 80 %	100 %
	40 % – 80 %	80 %
Nicht an der Börse notiert	Über 40 %	100 %
	20 % – 40 %	80 %

Bei börsennotierten Gesellschaften sind also 100 % der Dividende bei einem Anteil von über 40 % und bei 20 – 40%igem Anteil 80 % abziehbar. Sind die Gesellschaften nicht börsennotiert, dann sind 100 % der Dividende bei einem Anteil von über 80 % und bei 40 – 80%igem Anteil 80 % abziehbar.

Es ist nicht möglich, dass mehr Abzüge geltend gemacht werden, als steuerpflichtiges Einkommen vorhanden ist. Körperschaften, die Verluste erwirtschaften, können diese Abzüge nicht gewährt werden.



CBBL

CROSS BORDER
BUSINESS LAWYERS

Die führenden deutschsprachigen Kanzleien weltweit

unabhängig, unternehmerisch, lösungsorientiert

5 Kontinente – 60 Länder

- Ihre Spezialisten im grenzüberschreitenden Wirtschaftsverkehr
- Mittelstands- und lösungsorientierte juristische Beratung in 60 Ländern weltweit
- Ihre Ansprechpartner im Ausland für Geschäftsführung, Personal- und Rechtsabteilung

CBBL – Das einzige weltweite Netzwerk deutschsprachiger Wirtschaftskanzleien im Ausland

www.cbbl-lawyers.de



CBBL Cross Border Business Law AG
Schützenstraße 7 · D-76530 Baden-Baden
Tel. +49 6131 276450 · mail@cbbl-lawyers.de

2.2.3.2 Steuertarif

Der Körperschaftsteuertarif findet nun Anwendung auf das nach Ansetzen der Abzüge ermittelte Einkommen. Dieser ist, wie eingangs schon dargestellt, ein Stufentarif mit zwei Einkommensklassen. Hier nochmal zur Erinnerung:

Körperschaftsteuerbemessungsgrundlage 2019

Bemessungsgrundlage	Körperschaftsteuertarif	Einwohnersteuer	Steuer gesamt
Bis 200 Mio. Won	10 %	10 % des Körperschaftsteuerbetrags	11 %
Über 200 Mio. Won bis 20 Mrd. Won	Basisbetrag bis 200 Mio. Won (20 Mio. Won) + 20 % für den Überschussbetrag (22 %*)		22 %
Über 20 Mrd. Won bis 30 Mrd. Won	Basisbetrag bis 20 Mrd. Won (3,98 Mrd. Won) + 22 % für den Überschussbetrag (24,2 %*)		24,2 %
Über 30 Mrd. Won	Basisbetrag bis 30 Mrd. Won (65,58 Mrd. Won) + 25 % für den Überschussbetrag (27,5 %)		27,5%

2.2.3.3 Steuerabzugsbeträge

Folgende Abzugsbeträge können zur Ermittlung der Steuerlast abgesetzt werden:

- die schon im Ausland bezahlten Steuerbeträge, und
- Aufwendungen für Folgeschäden aufgrund von Naturkatastrophen mit einer Schadensquote von mehr als 20 % des Körperschaftsvermögens.

2.3 Steuererklärungen

2.3.1 Abgabe

Unternehmen müssen ihre Steuererklärung innerhalb von drei Monaten nach Abschluss des Wirtschaftsjahres dem zuständigen Finanzamt einreichen (Selbstveranlagungssystem; engl.: *Self Assessment System*).

Entsprechen Inhalte nicht der Wahrheit, wird eine Geldstrafe erhoben. Weitere Strafen (z.B. Strafzinsen) können anfallen.

Es gibt zwei Körperschaftsteuererklärungen, eine Körperschaftsteuererklärung für das gesamte Wirtschaftsjahr und eine Halbjahreskörperschaftsvorauszahlung, die mit dem ersten Tag des Wirtschaftsjahres beginnt.

Die Halbjahreskörperschaftsteuererklärung ist zwei Monate nach Ablauf des ersten halben Geschäftsjahres einzureichen. Die jährliche Körperschaftsteuererklärung ist drei Monate nach Ablauf des Finanzjahres abzugeben.

Zu beachten ist außerdem, dass das koreanische Finanzamt den Unternehmer nicht über eine falsche Steuererklärung aufmerksam macht. Die korrekte Steuererklärung liegt in der Verantwortung des Unternehmers. Mit allen Konsequenzen!

2.3.2 Notwendige Unterlagen

Zu einer vollständigen Steuererklärung gehört der Jahresabschluss, eine Erklärung über die Unternehmenseinkünfte und eine Erklärung zur Gewinnverwendung.

Manche Unternehmen sind verpflichtet, ihre Steuererklärung von einem Wirtschaftsprüfer prüfen zu lassen. Aktiengesellschaften und (ab dem 01.01.2019) Gesellschaften mit beschränkter Haftung, deren Vermögen oder Umsatz über 10 Mrd. Won liegt, die an der Börse notiert sind oder die mehr als 300 Arbeitnehmer und Vermögen über 7 Bio. Won besitzen, oder Unternehmen, deren Verbindlichkeiten und Vermögen 7 Bio. Won betragen oder überschreiten, müssen ihre Abschlüsse extern von einem Wirtschaftsprüfer oder einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft prüfen lassen. Ferner müssen börsennotierte

Aktiengesellschaften das Testat eines Wirtschaftsprüfers (Wirtschaftsprüfergesellschaft) erhalten.

Alle Aktiengesellschaften (nicht die GmbH) sind verpflichtet, ihre Abschlüsse in einer Tageszeitung zu veröffentlichen.

Sind notwendige Dokumente und Belege nicht mit der Steuererklärung eingereicht worden, wird die gesamte Steuererklärung nicht anerkannt. Aber Vorsicht: Die Steuererklärung wird nicht vom Finanzamt korrigiert. Sie können dafür aber fünf Jahre (oder mehr) nachversteuert werden. Die Verjährung beginnt mit dem Folgetag der Fälligkeit der Steuererklärung.

2.3.3 Buchführungs- und Aufbewahrungspflicht

Unternehmen unterliegen grundsätzlich (also bis auf sehr kleine) der Buchführungspflicht gemäß dem System der doppelten Buchführung. Für Dokumente einer Körperschaft, die Kosten geschäftsbedingter Transaktionen belegen, gilt eine Aufbewahrungspflicht von fünf Jahren. Es müssen alle Belege und Rechnungen aufbewahrt werden. Außerdem erstreckt sich die Aufbewahrungspflicht für die gesamte Zeit, in der Verluste angefallen sind und ein Verlustvortrag geltend gemacht wurde. Wird gegen die Buchführungs- und Aufbewahrungspflicht verstoßen, setzt das Finanzamt ggf. eine Geldbuße von bis zu 20 % der Steuerschuld fest (Anmerkung: Siehe dazu auch § 76 Abs. 1 KStG.).

2.3.4 Steuerprüfungen

In Korea finden regelmäßige Betriebsprüfungen statt. Eine Prüfung wird von der regionalen oder der Bezirkssteuerverwaltung der koreanischen Steuerbehörde durchgeführt, dabei werden die Steuererklärungen, die Buchhaltung und die entsprechenden Belege kontrolliert. Für einen Zeitraum von fünf Jahren haben die Betriebsprüfer das Recht, auf die Belege zurückzugreifen, allerdings gibt das Gesetz für Sonderfälle vor, dass Dokumente länger als fünf Jahre aufzubewahren sind.

Durch arglistige oder ungerechtfertigte Mittelverwendung erhöht sich die Verjährungsfrist auf zehn Jahre. Bei verspäteter Abgabe sind die Dokumente sieben Jahre aufzubewahren. Bei der Erbschafts- und Schenkungssteuer gilt eine Aufbewahrungspflicht von zehn Jahren.

HEIM Dental Klinik

Zahnarztpraxis und Dentallabor



Prof. Dr. Park, Hyun-Sik
(D.D.S., Ph.D.)
Zahnmedizinstudium an der
Univ. Yonsei, Korea
*Promotion an der RWTH
Aachen, Deutschland*
Gastprofessor an der Univ.
Michigan, U.S.A.
Professor an der Yonsei
Univesität, Korea
Professor an der Seoul
National Univ., Korea
Chief von HEIM Dental Klinik
Direktor des DEIM Implant
Instituts



- **Prof. Dr. Park spricht Deutsch mit Ihnen.**
- **Unsere Behandlungsweise entspricht den Deutschen Standards.**
- **Wir erstellen für Sie Rechnungen in Deutscher Sprache.**



Behandlungszeit

Mo. – Fr.	09:00 ~ 18:00
Sa.	09:00 ~ 14:00
Mittagspause	12:30 ~ 14:00
So. u. Feiertag	keine Behandlung

650-1 Namgok B/D 3. Etage Yoksam-Dong, Gangnam-Gu, Seoul, Korea
(direkt an der Ecke der Kreuzung zum Cha Hospital)

Tel. +82-2-596-2080 / E-Mail: chiefdh@dentalheim.co.kr / www.dentalheim.co.kr



2.4 Exkurs: Verrechnungspreise

Der Verrechnungspreis (auch Transferpreis oder Konzernverrechnungspreis) ist der von Unternehmen für interne Verrechnungszwecke festgelegte Wert für Sachgüter und Leistungen. Die Besonderheit bei diesen besteht darin, dass sie nicht vom Markt durch Angebot und Nachfrage gebildet werden. Verrechnungspreise spielen für international tätige Unternehmen, insbesondere für Konzerne, eine große Rolle. Steuervorteile können dabei genutzt werden, wenn die Gewinne in Niedrigsteuerländern entstehen, d.h. wenn über die Verrechnungspreise Gewinne zwischen juristisch selbstständigen Gesellschaften in verschiedenen Ländern im Konzernverbund verschoben werden. Dies geschieht über die Ansetzung des Verrechnungspreises. Die steueroptimale Gestaltung von Verrechnungspreisen ist zwar legitim, aber das Finanzamt eines jeden Staats bemüht sich, angemessene Verrechnungspreise zu bestimmen, um der Verlagerung vom Steuersubstrat in Niedrigsteuerländer zu verhindern. Viele Staaten (z.B. OECD) arbeiten inzwischen beim Thema Verrechnungspreise zusammen, sie teilen ihre jeweiligen Informationen zu Steuerzahlern und der jeweiligen Branche mit anderen Staaten. Ständig werden weltweit neue Regularien, Strafen oder Offenlegungspflichten für Steuerzahler eingeführt.

In Korea ist ein deutlicher Anstieg von Verrechnungspreis-Überprüfungen durch das Finanzamt erkennbar und die einzelnen Prüfungen werden immer intensiver und umfangreicher. So nehmen auch die Streitigkeiten zwischen Finanzamt und Steuerzahlern zum Themenkomplex Verrechnungspreise zu. Trotz der Zusammenarbeit der OECD-Staaten gibt es nicht immer ein gemeinsames Verständnis für die Auslegung der Regeln zum selben Sachverhalt.

Konzerninterne Transaktionen

Transaktion	Beispiel
Transaktion von Sachwerten	Kauf von Rohmaterial, halbfertige Waren, Waren.
Transaktion immaterieller Werte	Lizenzen zur Fertigung oder für das Marketing.
Service-Transaktionen	Managementleistungen, Unterstützungen, technische Leistungen.
Finanzielle Transaktionen	Firmeninterne Darlehen (kurz- und langfristig), Leasing.

Das koreanische Finanzamt ist oft bemüht, den Fremdvergleichsgrundsatz (*Armth's Length Principle*) durchzusetzen. Das Unternehmen wird zu steuerlichen Zwecken verpflichtet, für grenzüberschreitende innerbetriebliche Leistungen den Verrechnungspreis so anzusetzen, dass dieser dem Wert entspricht, auf den sich fremde Dritte bei der gleichen Transaktion geeinigt hätten.

Das koreanische Finanzamt hat folgende Prüfmethode für den als fremdüblich anzusehenden Preis:

- Preisvergleichsmethode – *Comparable Uncontrolled Price Method (CUP)*,
- Wiederverkaufswertmethode – *Resale Price Method*,
- Kostenaufschlagsmethode – *Cost Plus Method*, und
- sonstige durch Präsidialverordnung bestimmte Methoden.

Es liegt im Ermessen der Finanzbehörde, welche Methode anzuwenden ist.

Beliebt scheinen Prüfungen hinsichtlich der Abzugsfähigkeit von *Management Service Fees*. Das prüfende Finanzamt will i.d.R. äußerst genau wissen, was sich hinter solchen Kosten konkret verbirgt. Wer hat wann genau was genau und warum gemacht! Nur eine äußerst genaue und lückenlose Dokumentation wird das Finanzamt davon überzeugen, dass die konkreten *Management Service Fees* gerechtfertigt waren. Die vereinfachte Abrechnung von *Management Services Fees* nach der entsprechenden OECD Richtlinie (z.B. regionale oder weltweite Schlüssel) werden in der Steuerpraxis in Korea in der Regel nicht angewandt, obwohl Korea ein OECD Mitglied ist.

Lieferungen enthalten unter Umständen auch Service für gewerbliche Schutzrechte und Forschung & Entwicklung, die vorab bezahlt wurden. Diese müssen bei der Verzollung berücksichtigt werden (sogenannte: „*Embedded Research & Development Costs*“).

Bei der Einreichung der betrieblichen Steuererklärung sind folgende verrechnungspreistechnische Informationen anzugeben: ein Bericht über die ausgewählte Verrechnungspreismethode und den Grund für die jeweilige Auswahl sowie eine Übersicht über die grenzüberschreitenden innerbetrieblichen Transaktionen.

Seit dem 1. Januar 2016 müssen koreanische Unternehmen, als auch permanente Niederlassungen ausländischer Unternehmen mit einem **Jahresumsatz von mehr als 100 Mrd. Won** (bei Drucklegung rund 80 Millionen Euro) und einem **grenzüberschreitenden innerbetrieblichen Transaktionsvolumen von mehr als 50 Mrd. Won** (rund 40 Millionen Euro) pro Jahr, eine zusätzliche Verrechnungspreis-Dokumentation, *Combined Report of International-Transactions (CRIT)* genannt, einreichen. Diese setzt sich aus zwei Elementen, dem *Master File* und dem *Local File* zusammen, und bildet einen umfassenden Bericht über sämtliche grenzüberschreitenden Verrechnungspreise und Transaktionen.

Das *Master File* dient dem Einblick in die gesamte Unternehmung allgemein und enthält weiterführend Organisations- und Management-Informationen, legt verschiedene geschäftliche und immaterielle Vermögenswerte dar, und soll auch Einblick in die Finanz- und Steueraktivitäten des gesamten Unternehmens geben.

Das *Local File* hingegen enthält ausschließlich Informationen zur lokalen Organisationsstruktur, Geschäftsinformationen sowie eine Finanzübersicht des lokalen Bereichs und soll auch den Umfang und die Art der internen Transaktionen des lokalen Unternehmens mit den ausländischen Niederlassungen aufzeigen.

Beide Berichte müssen in Koreanisch erstellt werden. Das *Master File* kann in der ersten Ausführung in Englischer Sprache eingereicht werden, muss aber nach spätestens einem Monat durch eine koreanische Übersetzung ergänzt werden.

Unternehmen, welche unter die CRIT-Regelung fallen, müssen beide Berichte spätestens zum Fälligkeitsdatum der Körperschaftsteuererklärung, das heißt drei Monate nach Ende des Fiskaljahres, bei dem jeweiligen lokalen Finanzamt einreichen. Eine Verlängerung der Abgabefrist kann (muss aber nicht) aufgrund legitimer Gründe bis hin zu einem Jahr gewährt werden.

CRIT-pflichtige Unternehmen, welche beide Berichte nicht zum Fälligkeitsdatum in vollständigem Umfang einreichen oder falsche Angaben machen, haben mit Strafzahlungen von bis zu 30 Mio. Won (bei Drucklegung ca. 24.000 Euro) zu rechnen.

Um Streitigkeiten mit dem Finanzamt zu vermeiden, sollte man Folgendes bedenken oder umsetzen:

- eine wirklich detaillierte Dokumentation zu Ihren Verrechnungspreisen erstellen,
- die tatsächliche Umsetzung der entsprechenden Compliance-Regelungen überwachen,
- überlegen, ob man das Risiko bei der Bewertung von Verrechnungspreisen durch eine bi- oder multilaterale Vorab-Vereinbarung von Verrechnungspreisen mit der oder den zuständigen Finanzbehörde(n) (**Advance Pricing Agreement**) vermindert.

Preiswert wird die Hilfe der koreanischen Rechtsanwalts- und Wirtschaftsprüferkanzleien bei dieser Angelegenheit nicht werden, da damit immer viele Stunden Arbeit und Kommunikation zwischen allen Beteiligten verbunden sind. Bei Berücksichtigung des möglichen wirtschaftlichen Schadens durch eine für Sie überraschende Bewertung Ihres Preisansatzes durch die koreanische Steuerbehörde kann sich diese Aktion aber durchaus lohnen.

Falls das Finanzamt feststellt, dass die Verrechnungspreise nicht den fremdüblich anzusehenden Preisen entsprechen, muss das Unternehmen mit Bußgeldern, Strafzinsen und Wertberichtigungen rechnen. Falls Belege nicht fristgemäß eingereicht werden, kann es zu einer weiteren Geldstrafe kommen.

2.5 Steuerzahlung

In der Regel ist der zu leistende Steuerbetrag bei Einreichung der Steuererklärung zu begleichen und zwar spätestens bis Ablauf der regulären Einreichungsfrist.

Geht die Steuerlast über 10 Mio. Won hinaus, so ist es möglich, diese in Raten zu zahlen, bis spätestens zu dem Monat, der auf den Ablauf des sonst gegebenen Fälligkeitstermins folgt. Wenn es sich dabei um kleine und mittlere Betriebe handelt, beträgt die erweiterte Frist zwei Monate. Weiterhin müssen körperschaftsteuerpflichtige Unternehmen, die im vergangenen Jahr bereits Körperschaftsteuer entrichtet haben, eine Halbjahres-Vorauszahlung der Körperschaftsteuer leisten. Die Vorauszahlung ist in der Regel innerhalb von 60 Tagen nach Ablauf der ersten sechs Monate zu entrichten und entspricht der Hälfte der gesamten Steuerschuld des letzten Jahres. Falls weniger Vorauszahlung zu leisten wäre, ist eine umfassende Erklärung darüber erforderlich.

2.6 Geldbußen

Bei Nichteinhaltung der Grundsätze einer ordnungsgemäßen Buchführung können Geldbußen verhängt werden. Bei einer verspäteten Abgabe von Erklärungen kann eine Geldbuße in Höhe von 20 % bis 40% (bei rechtswidrigen Handlungen im internationalen Handel 60%) der geschuldeten Steuerschuld oder 0,07 % bis 1,4% der Bruttoeinnahmen, je nachdem, welcher Betrag höher ausfällt, erhoben werden. § 47 ff des FRAMEWORK ACT ON NATIONAL TAXES gibt einen Überblick zu Geldbußen.

Der Bußgeldkatalog des Finanzbeamten umfasst eine Reihe weiterer Tätigkeiten oder Unterlassungen, die für den Steuerzahler teuer werden können. Die Beratung durch den Steuerberater, Wirtschaftsprüfer oder Rechtsanwalt sollte auch diese Aspekte beinhalten.

2.7 Berichtigung von Steuererklärung und Rechtsbehelfsverfahren

Eine Berichtigung der Steuererklärung ist nach deren Einreichen möglich. Eine solche Berichtigung innerhalb von sechs Monaten nach Abgabe der Steuererklärung kann das Bußgeld um 50 % mindern, eine Berichtigung in einem Zeitraum von sechs Monaten bis zu einem Jahr nach Abgabe kann das Bußgeld um 20 % mindern, während eine Berichtigung nach einem bis zwei Jahren nach Abgabe das Bußgeld um 10 % mindern kann.

Wenn ein Steuerzahler mit einer Entscheidung der Finanzverwaltung nicht einverstanden ist, kann er innerhalb von 90 Tagen nach Zustellung des Steuerbescheids beim Leiter der regionalen oder Bezirkssteuerbehörde Rechtsbehelf einlegen. Diese Behörde wird den Einspruch innerhalb von 30 Tagen beantworten.

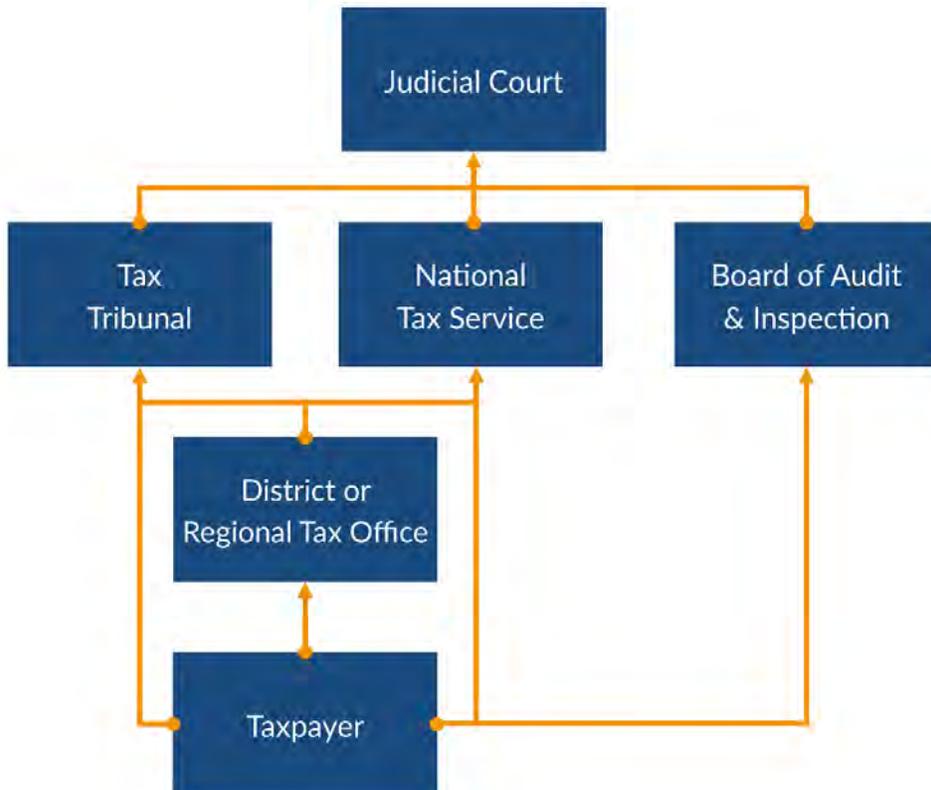
Falls der Steuerzahler mit der Entscheidung der regionalen oder Bezirkssteuerbehörde nicht einverstanden ist, kann er innerhalb von 90 Tagen nach Zustellung des Bescheids beim *National Tax Tribunal* (Nationales Schiedsgericht in

Steuerfragen) oder dem *National Tax Service* Rechtsbehelf einlegen. Die Behörde wird den Rechtsbehelf innerhalb von 90 Tagen bearbeiten.

Danach können die Gerichte angerufen werden. Alternativ kann vor dem Gang zum Gericht das *Board of Audit & Inspection* angerufen werden. Dies kann innerhalb von 90 Tagen erfolgen und ebenso lange lässt sich das *Board of Audit & Inspection* auch für seine Entscheidungszeit.

Die Einlegung eines Rechtsbehelfs (Einspruch, Widerspruch) bei der Steuerbehörde oder von Rechtsmitteln bei Gericht befreit nicht von der Zahlung der Steuerschuld. Nachfolgend finden Sie eine grafische Übersicht über das Rechtsbehelfsverfahren in Korea.

Schaubild: Rechtsbehelfsverfahren in Korea



2.8 Quellenbesteuerung koreanischer Körperschaften

Der Besteuerung durch Quellenabzug unterliegen die in der folgenden Tabelle dargestellten Einkünfte.

Quellensteuerabzug

Einkünfte	Steuertarif
Zinsen nach dem ESt-Gesetz	14 % (15,4 %*)
Gewinnausschüttungen von Wertpapierfonds	14 % (15,4 %*)
Zinsen aus betriebsfremden Darlehen	20 % (22 %*)

*Zusätzlich wird noch eine 10%ige Einwohnersteuer auf die jeweiligen Steuerbeträge erhoben. Siehe die Prozentsätze in Klammern.

Die Quellensteuer ist bis zum 10. des Folgemonats zu entrichten, sonst droht eine Geldbuße von maximal 10 % der nicht gezahlten Steuer. Vom Finanzamt sollte eine Bescheinigung über die bezahlte Quellensteuer eingefordert werden.

3. Mehrwertsteuer

Übersicht Mehrwertsteuer

Steuerpflichtig	Steuer auf	Steuersatz	Steuer fällig
Koreanische Unternehmen	Dienstleistungen und Produkte	10 %	Vierteljährlich, 25.04., 25.07., 25.10. und 25.01.

3.1 Einführung

Das koreanische Mehrwertsteuersystem ist dem europäischen System sehr ähnlich. Die Mehrwertsteuer ist eine indirekte Steuer und wird auf Dienstleistungen und Produkte von Anfang der Produktion bis zum Verkauf angesetzt. Der

Endkonsument trägt letztendlich die Steuer. Der Unternehmer verrechnet die zuvor bereits gezahlte Vorsteuer mit seiner Umsatzsteuer und der Saldo wird an das Finanzamt abgeführt. Nicht vorsteuerabzugsfähig sind Ausgaben, die nicht oder nicht direkt mit dem Geschäftszweck im Zusammenhang stehen. Der Steuersatz beträgt derzeit 10 %. Mehrwertsteuererklärungen sind vierteljährlich abzugeben.

Waren- und Dienstleistungsexporte sind von der Mehrwertsteuer befreit. Zu beachten ist, dass es sowohl eine Handelsrechnung als auch eine Mehrwertsteuerrechnung gibt. Seit 2011 gilt für alle Unternehmen in Südkorea die Pflicht elektronischer Rechnungsstellungen für Mehrwertsteuerrechnungen.

3.2 Mehrwertsteuerbefreiung

Von der Besteuerung befreit sind:

- Güter oder Dienstleistungen, die der Befriedigung von Grundbedürfnissen dienen, z.B. die Lieferung agrar- oder forstwirtschaftlicher Güter oder nicht verarbeiteter Meeresfrüchte;
- Sozialleistungen, bspw. medizinische Versorgung, Bildung etc.;
- Güter oder Dienstleistungen im Kulturbereich;
- Persönliche Dienstleistungen (Künstler, Schauspieler, Sänger).

3.3 Nichtbesteuerung (zero-rating)

Folgende Güter und Dienstleistungen werden nicht besteuert:

- Güter, die für den Export bestimmt sind;
- Außerhalb der Republik Korea erbrachte Dienste;
- Internationale Transportleistungen per Schiff oder Flugzeug;
- Andere Güter und Dienstleistungen, die für ausländische Deviseneinkünfte geliefert bzw. erbracht werden.

Diese Null- bzw. Nichtbesteuerung gilt nur für inländische natürliche oder juristische Personen.



As one of
Scheer
of logistics
industries

G01

G02

G02

G03

F01

F02

F02

F03

SCHAER	
1	2
3	4
5	6
7	8
9	10
11	12
13	14
15	16
17	18
19	20
21	22
23	24
25	26
27	28
29	30
31	32
33	34
35	36
37	38
39	40
41	42
43	44
45	46
47	48
49	50
51	52
53	54
55	56
57	58
59	60
61	62
63	64
65	66
67	68
69	70
71	72
73	74
75	76
77	78
79	80
81	82
83	84
85	86
87	88
89	90
91	92
93	94
95	96
97	98
99	100

of the leading integrated logistics service providers,
Schenker Korea offers the **complete range**
of logistics **solutions** to suit businesses and
industries of any size.

Our offices and warehouse locations:

Seoul Office
서울사무소

Busan Office
부산 사무소

Masan Office
마산 사무소

Korea Logistics Centre
(Located in Incheon FTZ)
인천자유무역지역에 위치 (KLC)

AMB Logistics Centre AMB
물류센터, 인천자유무역지역에 위치

Domestic Distribution Centre (Gunpo)
군포물류센터 (DDC)

Yeoju Distribution Centre
여주 물류센터 (YDC)

Pyeongtaek Logistics Center
평택 물류센터 (PLC)

Giheung, Icheon, Cheongwon
Logistics Centre
기흥, 이천, 청원 물류센터

Busan Distribution Centre
부산 물류센터 (BDC)

Corporate Office: Airport Logistics Park
G3 block, 97-49, Gonghangdong-ro
296 beon-gil, Jung-gu, Incheon, 22379
Contact number: +82 32 744 0300
Email: info.korea@dbschenker.com

4. Wertpapiertransaktionssteuer

Übersicht Wertpapiertransaktionssteuer

Steuerpflichtig	Steuer auf	Steuer-satz	Steuer fällig am
Veräußerer von Wertpapieren, Wertpapiergesellschaften und Wertpapierhandelsgesellschaften	Aktien, Gesellschaftsanteile an OHG, KG oder GmbH	0,5 %	10. des Folgemonats, in dem die Veräußerung stattfand.

Die Wertpapiertransaktionssteuer fällt an bei der Übertragung von Aktien einer koreanischen Aktiengesellschaft, die nach dem koreanischen Handelsgesetzbuch oder nach irgendeinem Spezialgesetz gegründet ist, oder bei der Übertragung von Anteilen an einer Offenen Handelsgesellschaft, Kommanditgesellschaft oder einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung, die nach dem koreanischen Handelsgesetzbuch gegründet ist. Der Handel von Aktien an einer ausländischen Börse wird nicht besteuert. Steuerpflichtig sind der Veräußerer oben beschriebener Wertpapiere, Wertpapiergesellschaften und/oder Wertpapierhandelsgesellschaften. Steuergrundlage ist der Wert der Wertpapiere im Zeitpunkt der Veräußerung. Der Steuersatz beträgt grundsätzlich 0,5 %. Die Wertpapiergesellschaften und Wertpapierhandelsgesellschaften müssen zum Zeitpunkt der Veräußerung die Steuern abführen. Falls diese nicht involviert sind, muss der Veräußerer die Steuern entsprechend bis zum 10. des Folgemonats, in dem die Veräußerung stattfindet, erklären und abführen.

5. Sozialabgaben

In Korea gibt es vier gesetzliche soziale Versicherungen, in die jeder Arbeitnehmer einzahlen soll.

- Nationale Rente
- Nationale Gesundheitsversicherung
- Arbeitslosenversicherung
- Betriebsunfallversicherung

Übersicht Sozialabgaben 2019				
Sozialabgaben für einen koreanischen Angestellten	Arbeitgeber (%)	Arbeitnehmer (%)	Gesamt (%)	Bemerkung
Nationale Rente				
Nationale Rente	4,5	4,5	9,0	Bruttogehalt x % = (Max. 210.600 KRW pro Monat, pro Partei) Mindesteinkommen: 300.000 KRW Höchstes Einkommen: 4.680.000 KRW
Nationale Kranken- & Pflegeversicherung				
Nationale Krankenversicherung	3,23	3,23	6,46	Bruttogehalt x % = (Max. 3.182.760 KRW pro Monat, pro Partei) Mindesteinkommen: 278.950 KRW Höchstes Einkommen: 98.573.462 KRW
Nationale Pflegeversicherung	4,255	4,255	8,51	Nationale Krankenversicherung x %
Arbeitsversicherung				
Arbeitslosenversicherung	0,65	0,65	1,3	Bruttogehalt x %
Arbeitsstabilitätsprogramm / Arbeitsplatzentwicklungsprogramm				
> Weniger als 150 Angestellte	0,25	-	0,25	
> Mehr als 150 Angestellte* (First-Support-Target-Company)	0,45	-	0,45	
> 150 - 1000 Angestellte	0,65	-	0,65	
> Mehr als 1000 Angestellte	0,85	-	0,85	
Unfallversicherung (abhängig vom Geschäftszweck)				
Unfallversicherung	0,0115	-	0,0115	

*Für produzierende Betriebe mit weniger als 500 Angestellten. Minenbetriebe mit weniger als 300 Angestellten. Baufirmen, Logistik und Telekommunikationsfirmen mit mehr als 300 Angestellten.

Quelle: Social Insurance Information System, NHI, www.law.go.kr

5.1 Nationale Rente

Das Abkommen vom 10.12.2004 der Vereinbarung zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der Republik Korea über wechselseitige Erleichterungen des

Reiseverkehrs und das Abkommen vom 10.03.2000 über soziale Sicherheit erleichtern die Einreise und die anschließende soziale Absicherung (Rentenversicherung). Mehr zum Thema soziale Absicherung für deutsche Staatsbürger finden Sie unter www.deutsche-rentenversicherung.de. Auch die Republik Österreich hat mit der Republik Korea ein Abkommen über soziale Sicherheit (Rentenversicherung). Mehr dazu finden Sie unter www.parlament.gv.at.

In Korea herrscht eine Renten-Pflichtversicherung. Alle Ausländer zwischen 18 und 60 Jahren unterliegen der Nationalen Rentenversicherung gleichermaßen wie koreanische Staatsbürger. Arbeitnehmer, die ihrer Arbeit weniger als einen Monat nachgegangen sind, sind von der Rente ausgeschlossen.

Zu Ihrer Information finden Sie im Folgenden die Richtlinie der Koreanischen Nationalen Rentenversicherung für Ausländer.

„Die Koreanische National Rentenversicherung ist ein Sozialversicherungsträger, die die Pflichtversicherung zu Rentenfonds für die Dauer des Arbeitslebens durchführt, um den Lebensunterhalt des Beitragszahlers durch die Zahlung der Rente im Alter oder bei Invalidität sicher zu stellen. Leistungen werden auch an Hinterbliebene des Versicherten erbracht.

Ausländer im Alter von über 18 und unter 60 Jahren, die in Korea wohnhaft sind, unterliegen der Versicherungspflicht in der Nationalen Koreanischen Rentenversicherung zu gleichen Voraussetzungen wie koreanische Staatsbürger. Staatsangehörige eines Staates, dessen entsprechende nationale Rentenversicherung für koreanische Staatsbürger nicht gilt, sind jedoch von der Pflichtmitgliedschaft ausgenommen, es sei denn, zwischen dem betreffenden Staat und Korea besteht ein Sozialversicherungsabkommen.

Bei berufstätigen Mitgliedern ist ein Beitrag i.H.v. 4.5 % des regelmäßigen Monatsverdienstes (bei selbständigen Mitgliedern des Einkommens aus Groß- und Einzelhandel, Herstellung oder anderen Tätigkeiten) vom Mitglied selbst sowie der gleiche Betrag vom Arbeitgeber zu zahlen. Selbständige zahlen Beiträge i.H.v. 9 % des regelmäßigen monatlichen Einkommens, basierend auf dem ausgewiesenen (tatsächlichen) Einkommen. Der Rentenbeitragsatz entspricht dem koreanischer Staatsbürger. Die Zahlung sollte bis zum 10. des Folgemonats geleistet worden sein.

Wenn ein ausländisches Mitglied die Voraussetzungen zum Bezug einer Alters-, Invaliden- oder Hinterbliebenenrente erfüllt, wird die gleiche Rente wie für einen koreanischen Staatsbürger gezahlt.

*** Altersrente**

Nach mindestens 10-jähriger Beitragsdauer und Erreichen des 60. Lebensjahres wird die Altersrente jeden Monat für den Rest des Lebens ausgezahlt. Allerdings wird das Rentenalter für die Geburtsjahrgänge ab 1953 schrittweise angehoben, so dass das Rentenalter für diejenigen, die nach 1969 geboren wurden 65 Jahre beträgt.

*** Invalidenrente**

Bei Invalidität, auch nach Krankenbehandlung oder Verletzung während der Beitragsdauer, wird eine Invalidenrente gezahlt. Je nach Grad der Invalidität wird entweder eine Rente der Klasse 1 - 3 oder, bei Invalidität der Klasse 4, eine Einmalzahlung als Entschädigung gezahlt.

*** Hinterbliebenenrente**

Beim Ableben des Beitragszahlers während seiner Mitgliedschaft oder während seines Rentenbezugs wird die Rente monatlich an die berechtigten Hinterbliebenen gezahlt.

*** Pauschalerstattung**

Eine Pauschalerstattung kommt für Ausländer [grundsätzlich] nicht in Betracht. Jedoch im Falle der Ausreise des Ausländers in sein/ihr Heimatland, bei Ableben oder Erreichung des 60. Lebensjahres wird der geleistete Versicherungsbetrag plus Zinsen als Pauschalbetrag bezahlt. Dies gilt nicht für:

*Staatsbürger eines Staates, mit dem Korea ein Sozialversicherungsabkommen abgeschlossen hat (Deutschland, Frankreich, Ungarn, Tschechische Republik, Belgien, Polen, Slowakei, Bulgarien, Rumänien, Österreich sowie die USA, Kanada und Australien),

*Staatsbürger eines Staates, mit dem Korea eine entsprechende Rückzahlung der eingezahlten Beträge an koreanische Staatsbürger vorgesehen hat (Schweiz, u. a.m.), und

*Ausländer, die sich im Rahmen eines Visums E-8 (Beschäftigung für Ausbildung), E-9 (Beschäftigung in nicht-professionellen Bereichen) oder einer Bescheinigung H-2 (Beschäftigung für Besuch) in Korea aufhalten.

Meldungen bei Änderungen persönlicher Informationen oder Adressänderung

Bei Änderungen Ihrer Ausländer-Registrierungsnummer (Alien-Registration-Number) oder ihres Aufenthaltsstatus, bspw. bei Erhalt der koreanischen Staatsbürgerschaft (Einbürgerung) oder Verlust [derselben], bei Erhalt des Status als „Koreaner mit ausländischer Staatsangehörigkeit“ wohnhaft in Korea, oder bei Änderungen Ihrer Anschrift oder

Telefonnummer in Korea, melden Sie dies bitte bei der nächstgelegenen Filiale (www.nps.or.kr) oder bei Call-Center (Tel. 1355 - ohne Vorwahl).“

Quelle: www.nps.or.kr, Dokument: A-09- 독일어.

Der Beitragssatz liegt 2019 bei 9 %. Davon müssen 4,5 % vom Arbeitnehmer und 4,5 % vom Arbeitgeber gezahlt werden. Selbstständige haben einen Beitragssatz von 9 % alleine zu leisten (Diesen Ansatz kennen Deutsche schon von Zuhause). Das Höchsteinkommen, das für den Beitragssatz zur Nationalen Rentenversicherung berechnet wird, beträgt monatlich 4.680.000 koreanische Won, das Mindesteinkommen monatlich 300.000 koreanische Won. Damit ist der Höchstbetrag zur Rentenversicherung für Arbeitgeber und Arbeitnehmer jeweils 210.600 Won pro Monat.

5.2 Nationale Krankenversicherung und die Pflegeversicherung

Grundsätzlich ist die Mitgliedschaft bei der Nationalen Krankenversicherung und der Pflegeversicherung für alle Arbeitnehmer in allen Unternehmen Pflicht. Ausgeschlossen von der koreanischen Kranken- und Pflegeversicherung ist ein Ausländer, wenn er entweder im Heimatland gesetzlich oder freiwillig versichert ist und der Versicherungsschutz sich auch auf die Republik Korea bezieht, oder der Arbeitgeber für eine Kranken- und Pflegeversicherung aufkommt, die mindestens äquivalent zur koreanischen gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung ist.

Der Versicherungsbeitrag für die Krankenversicherung beträgt 2019 für den

- Arbeitnehmer 3,23 % vom mtl. Bruttoeinkommen und für den
- Arbeitgeber 3,23 % vom mtl. Bruttoeinkommen.

Insgesamt beträgt die Versicherungsprämie also 6,46 %.

Es gibt ferner eine **Pflegeversicherung** (*Long Term Recuperation Insurance*). Der Beitrag zur Pflegeversicherung beträgt im Jahr 2019 für den

- Arbeitnehmer 4,255 % des Versicherungsbeitrags zur Krankenversicherung und für den
- Arbeitgeber 4,255 % des Versicherungsbeitrags zur Krankenversicherung.

Insgesamt beträgt der Beitrag zur Pflegeversicherung 8,51 %.

Das Mindesteinkommen, das zur Kranken- und Pflegeversicherung herangezogen wird, beträgt für 2019 monatlich 278.950 Won, während das Höchsteinkommen 98.537.462 Won beträgt. Sie haben richtig gelesen!

5.3 Arbeitslosenversicherung

Arbeitgeber, die einen oder mehrere Angestellte haben, sind verpflichtet, Beiträge zur Arbeitslosenversicherung abzuführen. Ausgeschlossen von der Pflicht sind Arbeitgeber, die weniger als fünf Angestellte in bestimmten Erwerbssektoren haben, zum Beispiel im Bereich der Land- und Forstwirtschaft, beim Fischfang und der Jagd. Sie können die Versicherung aber freiwillig abschließen.

Die Beitragssätze zur Arbeitslosenversicherung liegen im Jahr 2019 insgesamt bei 0,25 % und 1,3 % und für den

- Arbeitnehmer bei 0,65 % sowie für den
- Arbeitgeber bei 0,25 % bis 0,85 % vom jeweiligen Bruttoeinkommen, entsprechend der Anzahl der Arbeitnehmer.

5.4 Betriebsunfallversicherung

Eine Unfallentschädigung wird bei Verletzungen, Krankheiten, Behinderungen, Tod etc. erbracht, die bei der oder im Zusammenhang mit der Arbeit entstanden sind.

Unternehmer mit einem oder mehreren Arbeitnehmern haben Beiträge zu zahlen. Ausgeschlossen sind z.B.

- Bauprojekte mit einer Preisangabe von KRW 20 Mio. oder weniger, das nicht von den Baueigentümern ausgeführt wird,
- Haushaltsführungsdienste,
- Unternehmer ohne Festangestellte.

Arbeitgeber müssen die Beiträge bis spätestens zum 31. März jedes Jahres (oder für den Fall, dass der Geschäftsbetrieb im Laufe des Jahres begann, 90 Tage nach Aufnahme des Geschäftsbetriebs) entrichten und eine entsprechende Erklärung abgeben.

Arbeitgeber müssen 2019 eine Abgabe in Höhe von 0,6 % bis 22,5 % des jeweiligen Bruttogehalts des Arbeitnehmers zahlen, stark abhängig von der Gefährlichkeit der Arbeit im jeweiligen Unternehmen.

6. Doppelbesteuerungsabkommen

Die bilateralen völkerrechtlichen Verträge zwischen der Republik Korea auf der einen Seite und der Bundesrepublik Deutschland, der Republik Österreich und der Schweizerischen Eidgenossenschaft auf der anderen Seite zur Vermeidung der doppelten Besteuerung des Einkommens und (teilweise) des Vermögens (auch „Doppelbesteuerungsabkommen“) basieren auf dem (alten) OECD-Musterabkommen. Diese Verträge stellen ein Schrankenrecht dar. Das bedeutet, dass innerstaatliche Besteuerungsansprüche eingeschränkt werden und sie gehen als spezielles Recht (*lex specialis*) den nationalen Vorschriften (*lex generalis*) vor.

Nachfolgend dient das deutsche-koreanische Doppelbesteuerungsabkommen („DKDBA“) als Grundlage, außer es wird explizit anders dargelegt.

6.1 Geltungsbereich

6.1.1 Persönlicher Geltungsbereich

Gemäß Art. 1 DKDBA gilt das Abkommen für natürliche und juristische Personen, die in einem oder in beiden Vertragsstaaten ansässig sind. Des Weiteren gilt das Ansässigkeitsprinzip, das besagt, dass eine Person dann im jeweiligen Staat steuerpflichtig ist und sich nach dem Ort ihres Wohnsitzes, ihres ständigen Aufenthalts, des Ortes ihrer Hauptverwaltung, des Ortes ihrer Geschäftsleitung oder eines anderen ähnlichen Merkmals richtet (bitte Reihenfolge beachten). Falls eine Person in zwei Staaten nach den allgemeinen Kriterien ansässig ist, regelt Art. 4 Abs. 2 DK-DBA eine Zuordnung nach bestimmten Hilfskriterien, wie zum Beispiel dem Mittelpunkt der Lebensinteressen.

6.1.2 Sachlicher Geltungsbereich

Art. 2 DKDBA beschreibt den sachlichen Geltungsbereich und besagt, dass das Abkommen ohne Rücksicht auf die Art der Erhebung für Steuern vom Einkommen und vom Vermögen, die für Rechnung eines der beiden Vertragsstaaten, seiner Länder oder einer ihrer Gebietskörperschaften erhoben werden, gilt. Darüber hinaus wird dort geregelt, welche Steuerarten im sachlichen Geltungsbereich erfasst werden. Auf deutscher Seite fallen darunter die Einkommen-, Körperschaft-, Vermögen- und Gewerbesteuer. Auf koreanischer Seite gehören dazu die Einkommen-, Körperschaft- und Einwohnersteuer (oft auch Domizilsteuer genannt).

6.2 Auswirkungen auf die Besteuerung in Korea

6.2.1 Betriebsstätte

Laut Art. 5 Abs. 1 DKDBA ist eine Betriebsstätte eine feste Geschäftseinrichtung, in der die Tätigkeit des Unternehmens ganz oder teilweise ausgeübt wird. Artikel 5 enthält eine Auflistung von Regelbeispielen einer Betriebsstätte sowie einen Negativkatalog von Einrichtungen, die nicht als Betriebsstätten angesehen werden. Dies ist bei Gründung und Betrieb einer Repräsentanz äußerst wichtig, da hier geregelt wird, was eine Repräsentanz alles darf.

Weiterhin ist ausgeführt, dass eine Betriebsstätte erst eine Betriebsstätte ist, wenn ggf. die Bauausführung, Montage oder eine damit zusammenhängende Aufsichtstätigkeit die Dauer von **zwölf Monaten** überschreitet (Anmerkung: Nach dem DBA Korea–Schweiz beträgt diese Dauer sechs Monate, während das DBA Korea – Österreich eine der deutschen gleichlautende Regelung hat.).

Prinzipiell wird nach dem Grundsatz der internationalen Unternehmensbesteuerung immer in dem Land besteuert, in dem das Unternehmen ansässig ist. Hat ein Unternehmen eine Betriebsstätte im Ausland, wird demgemäß die Besteuerung dieser Betriebsstätte auch dort erfolgen. Nach dem DKDBA dürfen Gewinne einer koreanischen Betriebsstätte eines deutschen Unternehmens, die dieser direkt zugerechnet werden können, ausdrücklich in Korea besteuert werden.

6.2.2 Dividenden, Zinsen, Lizenzgebühren

Das DBA privilegiert die Dividendenzahlung an einen ausländischen gegenüber einem inländischen Nutzungsberechtigten der Dividenden.

Wenn der ausländische Nutzungsberechtigte der Dividenden über mehr als 25 % des Kapitals der Dividenden zahlenden Gesellschaft verfügt, hat dieser, sofern er keine Personengesellschaft ist, 5 % Quellensteuer (Abzugssteuer) abzuführen. In allen anderen Fällen, einschließlich des Falls, dass der ausländische Nutzungsberechtigte der Dividenden eine Personengesellschaft (OHG oder KG) ist und über mehr als 25 % des Kapitals der Dividenden zahlenden Gesellschaft verfügt, sind 15 % Quellensteuer abzuführen. Diese Regelung berührt nicht die Besteuerung der Gesellschaft in Bezug auf die Gewinne, aus denen die Dividenden gezahlt werden.

Auch bei Zinsen wird für den ausländischen Nutzungsberechtigten der Zinsen ein Höchstsatz von 10 % festgelegt. Bestimmte Zinsen sind von der Steuer befreit. Und letztlich wird auch für den ausländischen Empfänger von Lizenzgebühren ein Höchstbetrag von 2 % bzw. 10 % erhoben.

Quellensteuersätze auf Dividenden, Zinsen und Lizenzgebühren

Land	Dividenden		Zinsen	Lizenzgebühren	
	Anteile > 25 % (nicht bei Personengesellschaften)	5 %	10 %	die für die Benutzung oder für das Recht auf Benutzung gewerblicher, kaufmännischer oder wissenschaftlicher Ausrüstung bezahlt werden	2 %
	sonst	15 %		sonst	10 %
	Anteile > 10 % (nicht bei Personengesellschaften)	5 %	an Banken 5 % sonst 10 %	5 %	
	sonst	15 %			
	Anteile > 10 % (nicht bei Personengesellschaften)	10 %	10 %	10 %	
	sonst	15 %			

Quelle: Die jeweiligen Doppelbesteuerungsabkommen von der Internetseite der jeweiligen Regierung in deutscher und englischer Sprache.

Bitte beachten Sie, dass die Internetseite der koreanischen Finanzbehörde (www.nts.go.kr) in koreanischer und englischer Sprache teils andere Zahlen für die Steuersätze des jeweiligen Doppelbesteuerungsabkommens aufführt. Wir haben uns an die deutsche, österreichische und schweizerische Fassung gehalten.

6.2.3 Gewinne aus der Veräußerung von Vermögen

Nach dem Belegenheitsprinzip werden die Gewinne aus Veräußerung unbeweglichen Vermögens in dem Staat besteuert, in dem das Vermögen belegen (altdeutsch für „gelegen“) ist. Ferner ist das unbewegliche Vermögen nach dem Recht des Vertragsstaats zu bemessen, in dem das Vermögen belegen ist.

Außerdem sind Gewinne aus der Veräußerung von Aktien in dem betreffenden Vertragsstaat gemäß Artikel 13 des DBA zu versteuern, ebenso wie bestimmte Gewinne aus der Veräußerung beweglicher Vermögen. Für Luftfahrzeuge und Seeschiffe gibt es Sonderregelungen.

6.2.4 Einkünfte aus selbstständiger und nichtselbstständiger Arbeit

Die Einkünfte natürlicher Personen aus selbstständiger und nichtselbstständiger Arbeit werden grundsätzlich in dem Land versteuert, in dem der Steuerpflichtige ansässig ist.

Einkünfte aus selbstständiger Arbeit oder einem freien Beruf allerdings werden dort versteuert, wo sie erbracht werden, wenn der Person für die Ausübung ihrer Tätigkeit gewöhnlich eine feste Einrichtung zur Verfügung steht. Hält sich eine in einem Vertragsstaat ansässige Person länger als 183 Tage innerhalb eines Zeitraums von einem Jahr in einem anderen Vertragsstaat auf, so wird davon ausgegangen, dass solch eine gewöhnliche feste Einrichtung zur Verfügung steht.

Einkünfte einer Person aus unselbstständiger Arbeit können grundsätzlich (vorbehaltlich Artikel 16, 18, 19 und 20 des DBA) nur im dem Vertragsstaat besteuert werden, in dem die Person ansässig ist, es sei denn, die Arbeit wird in einem anderen Vertragsstaat ausgeübt. Ungeachtet dessen erfolgt die Besteuerung dann nur, wenn die Person:

- sich nicht länger als 183 Tage während eines Steuerjahres in Korea aufhält und
- die Vergütung wird von einem Arbeitgeber oder für einen Arbeitgeber gezahlt werden, der nicht im anderen Staat ansässig ist, und
- die Vergütung nicht von einer Betriebsstätte (siehe auch Artikel 5 DBA) oder einer festen Einrichtung (siehe oben), die der Arbeitgeber im anderen Staat hat, getragen wird.

Künstler und Sportler haben eigene Regelungen. Professoren, Lehrer, Studenten und Angehörige des öffentlichen Dienstes erhalten Steuervergünstigungen, -ermäßigungen oder -befreiungen. Ruhegehälter oder ähnliche Vergütungen oder Renten unterliegen nur im Ansässigkeitsstaat des Steuerpflichtigen der Steuerpflicht.

X. Anhang

Vorab: Es wird ausdrücklich auf die Listung einschlägiger Internetadressen koreanischer Wirtschafts- und Industrievereinigungen verzichtet, da diese per Definition nicht die Interessen ausländischer Unternehmen vertreten.

Nachfolgend finden Sie einige nützliche Links und Informationen für Ihren Geschäftserfolg in Korea.

Botschaften

Botschaft der Bundesrepublik Deutschland in Seoul	www.seoul.diplo.de
Botschaft der Republik Österreich in Seoul	www.bmeia.gv.at
Botschaft der Schweizerischen Eidgenossenschaft in Seoul	www.eda.admin.ch

Handelskammern/Ländervertretungen

Deutsch-Koreanische Industrie- und Handelskammer	www.kgcci.com
Europäische Handelskammer (The European Chamber of Commerce in Korea)	www.ecck.eu
Österreichische Außenhandelsstelle Seoul	www.wko.at/awo/kr www.advantageaustria.org/kr
Swiss Global Enterprise	www.s-ge.com
Swiss-Korean Business Council	www.skbcckorea.com

Auslandsfilialen deutscher Banken in Korea

Deutsche Bank AG Seoul Branch	www.deutsche-bank.de
Landesbank Baden-Württemberg Seoul Branch	www.lbbw.co.kr

Repräsentanzen deutscher, österreichischer und schweizerischer Banken in Korea

Commerzbank AG Seoul Representative Office	www.commerzbank.com
Credit Suisse First Boston Seoul Branch	www.credit-suisse.com/kr/ko
Raiffeisen Zentralbank Österreich AG Korea Representative Office	www.rzb.at
UBS Korea	www.ubs.com

Banken

Bank of Korea	www.bok.or.kr
Barclays	www.barclays.com
BNP Paribas	www.bnpparisbas.com
Citibank	www.citibank.co.kr
Hana Bank	www.hanabank.co.kr
HSBC	www.hsbc.co.kr
ING	www.ing.com
Kookmin Bank	www.kbstar.com
Korea Development Bank	www.kdb.co.kr
Korea Exchange Bank	www.keb.co.kr

Shinhan Bank	www.shinhan.com
Standard Chartered (First) Bank	www.scfirstbank.com
Woori Bank	www.wooribank.com

Geschäftszeiten: Montag bis Freitag von 9:00 bis 16:00 Uhr. Feiertage (einschl. 1. Mai) geschlossen.

Ministerien

Ministry of Agriculture, Food and Rural Affairs	www.mafra.go.kr
Ministry of Culture, Sports, and Tourism	www.mcst.go.kr
Ministry of Economy and Finance	www.moef.go.kr
Ministry of Employment and Labor	www.moel.go.kr
Ministry of Environment	www.me.go.kr
Ministry of Foreign Affairs	www.mofa.go.kr
Ministry of Gender Equality and Family	www.mogef.go.kr
Ministry of Government Legislation	www.moleg.go.kr
Ministry of Health and Welfare	www.mohw.go.kr
Ministry of the Interior and Safety	www.mois.go.kr
Ministry of Justice	www.moj.go.kr
Ministry of Land, Infrastructure and Transport	www.molit.go.kr
Ministry of National Defense	www.mnd.go.kr
Ministry of Patriots and Veterans Affairs	www.mpva.go.kr
Ministry of Science and ICT	www.msit.go.kr
Ministry of SMEs and Startups	www.mss.go.kr

Ministry of Trade, Industry and Energy	www.motie.go.kr
Ministry of Unification	www.unikorea.go.kr
Office for Government Policy Coordination / Prime Minister's Secretariat	www.opm.go.kr

Behörden & Institutionen (Auswahl)

Fair Trade Commission	www.ftc.go.kr
Financial Supervisory Commission	www.fsc.go.kr
Financial Supervisory Service	www.fss.or.kr
Germany Trade & Invest	www.gtai.de
Korea Tourismus Organization	german.visitkorea.or.kr
Korean Customs Service	www.customs.go.kr
Korean Intellectual Property Office	www.kipo.go.kr
National Tax Service	www.nts.go.kr
Stadtregierung der Hauptstadt Seoul	www.seoul.go.kr

Hotelbuchungen

Agoda	www.agoda.com
Hotels.com	www.hotels.com

Bekannte Hotels im Zentrum Seouls (nördlicher Stadtteil)

Ambassador	www.grand.ambatel.com
Four Seasons	www.fourseasons.com

Fraser Place	seoul-central.frasershospitality.com namdaemun-seoul.frasershospitality.com
Grand Hyatt	www.seoul.grand.hyatt.com
Hotel Shilla	www.seoulshilla.com
Lotte City Hotels Myeongdong	Lotte City Hotels
Lotte Hotel	www.lottehotel.co.kr
Millennium Hilton	www.hilton.co.kr
Tmark Hotel	tmarkhotel.com
Westin Chosun Hotel	www.westinchosun.co.kr

Bekannte Hotels in Seoul (südlicher Stadtteil)

Grand Intercontinental Hotel	www.seoul.intercontinental.com
Intercontinental COEX	www.seoul.intercontinental.com
Le Méridien (frühere Ritz Carlton Hotel)	www.marriott.com
Marriott	www.jw-marriott.co.kr
Novotel Ambassador	www.ambatel.com
Park Hyatt	www.seoul.park.hyatt.com
Seoul Renaissance	www.marriott.com

Hotels in Busan

Busan Marriott Hotel	www.busanmarriott.co.kr
Lotte Hotel	www.lottehotel.co.kr

Paradise Beach	www.paradisehotel.co.kr
Park Hyatt	www.hyatt.com
Westin Chosun Beach	www.chosunbeach.co.kr

Medizinische Versorgung

Allgemein (englischsprachig):

Samsung Medical Center	www.samsunghospital.com	(02) 3410-0200
Severance Hospital Yonsei University	www.yuhs.or.kr/en/inter_healthcare_center	(02) 2228-5800
Soon Chun Hyang University Hospital	international.schmc.ac.kr/seoul/eng/index.jsp	(02) 709-9158

Zahnarzt (deutschsprachig):

Prof. Dr. Hyun-Sik Park, HEIM Dental Clinic	www.dentalheim.co.kr	(02) 596-2080
---------------------------------------------	----------------------------------------------------------------	---------------

Traditionelle Koreanische Medizin (deutschsprachig):

Dr. Raimund Royer, JASENG Hospital of Oriental Medicine (Vertrauensarzt der Österreichischen Botschaft in der Republik Korea)	www.jaseng.net	(02) 3218-2167
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------	----------------

Jaseng es geht auch ohne Operationen

Das Krankenhaus:

Jaseng Hospital of Korean Medicine,

- Staatlich anerkannte Spezialklinik für Erkrankungen des Bewegungsapparates.
- Integrierte West-Ost-Behandlungsphilosophie unter Einbeziehung von modernen Diagnostikhilfen (MRI, CT, Ultraschall, Roentgen etc)



Der Arzt:

Dr. Raimund Royer

Facharzt für Traditionelle Koreanische Medizin

- Spezialgebiet: Erkrankungen des Bewegungsapparates wie Rueckenschmerzen (Bandscheiben) und alle Arten von Gelenksproblemen.
- Allgemeinmedizin: Schmerztherapien, Allergien, Gynaekologische Beschwerden, Interne Medizin etc.
- E-mail: herbaust@hanmail.net / Handy: 010-6303-1193

- 536 Gangnam-daero, Gangnam-gu, Seoul (Nonhyeon-dong)
- Exit 2 von Nonhyeon U-bahn Station (Linie7)
- www.jaseng.net
- Tel: (02) 3218-3223, 3225 (Englisch)
- 09:00 – 18:00 (Tue – Sams)



**JASENG HOSPITAL OF
KOREAN MEDICINE**

Schule / Kindergarten

Deutsche Schule und Kindergarten
Seoul

www.dsseoul.org

(02) 792-0797

Notruf: 119

Der Notrufdienst spricht **Englisch**, Japanisch, Chinesisch und natürlich Koreanisch.

Zeitverschiebung

MEZ +8 Stunden, während der EU Sommerzeit MEZ +7 Std.

Telefon

Die internationale Vorwahl von Korea ist +82.

Autofahren in Korea

Nachfolgend finden Sie Informationen für Ausländer zum Thema Führerschein und einige wichtige Links dazu. Bitte beachten Sie, dass es sich um koreanische Rechtsvorschriften handelt und für deren Richtigkeit der Wiedergabe, Vollständigkeit und Aktualität keine Gewähr übernommen wird.

Staatsbürger der Europäischen Union und der Schweiz dürfen bis zu einem Jahr mit ihrem nationalen Führerschein in Verbindung mit ihrem internationalen Führerschein (ausgestellt im Heimatland) in Korea die im Führerschein gekennzeichneten Klassen fahren. Personen, die sich länger als ein Jahr in Korea aufhalten, müssen ihren nationalen Führerschein in einen koreanischen Führerschein umtauschen. Bitte beachten Sie hierbei die Informationen Ihrer Botschaft. Die koreanische Führerscheinstelle erkennt bei einer Umschreibung des Führerscheins nur den Pkw-Führerschein an. Lkw- und Motorradführerschein werden nicht anerkannt, hierfür muss eine erneute praktische Prüfung abgelegt werden.

Wichtiger Hinweis: Kleinbusse mit mehr als neun Sitzplätzen (z.B. Hyundai Starrex/KIA Carnival) dürfen nicht mit dem koreanischen Pkw-Führerschein Klasse 2 gefahren werden!

Beim Umtausch wird Ihr nationaler Führerschein einbehalten und kann bei der nächsten Ausreise, durch Vorlage eines Flugtickets, wieder bei den zuständigen Behörden abgeholt werden.

Links:

Ausführungen der Deutschen Botschaft Seoul	www.seoul.diplo.de
Koreanische Führerscheinstelle (Koreanisch/Englisch) ³⁶	dl.koroad.or.kr/license/en/sub/intLic.jsp

U-Bahn in Seoul

Seoul Metro	www.seoulmetro.co.kr
-------------	----------------------------------------------------------------

Taxis in Seoul

Taxis werden meistens auf der Straße angehalten, wichtig ist auf das rote Schild an der Frontscheibe zu achten (빈차 – frei). Taxipreise sind wesentlich günstiger als in Europa. Uber ist in Korea offiziell nicht vertreten.

Apps

Google Maps	iOs, Android
Kakao (koreanische Kommunikationsplattform, ähnlich wie Whatsapp)	iOs, Android
Kakao Map	iOs, Android
Kakao Taxi	iOs, Android

³⁶ Empfehlung des Autors: Die englische Seite soll immer als Referenz verwendet werden. Zur Sicherheit immer die Koreanische Seite anschauen, da die Inhalte leicht abweichen, und auf Koreanisch sind die Informationen ausführlicher. Auch in diesem Fall. Lassen Sie sich von Ihren koreanischen Freunden helfen.

Papago (Übersetzung)	iOs, Android
Seoul Metro	iOs, Android

Bitte lesen Sie die Nutzungsbedingungen jeder App!

Englischsprachige koreanische Tageszeitungen im Internet

Mail Business News Korea - Pulse	www.pulsenews.co.kr
The Korea Herald	www.koreaherald.co.kr
The Korea Times	www.koreatimes.co.kr
The Seoul Times	www.theseoultimes.com

Tabelle: Feiertage in Korea

Feiertag	2019	2020	2021	2022
Neujahr	1.01.	1.01.	1.01.	1.01.
Neujahr nach dem Mondkalender (Seollal)	4.02.-6.02.	24.01.-27.01.	11.02.-13.02.	31.01.-2.02.
Tag der Unabhängigkeitsbewegung	1.03.	1.03.	1.03.	1.03.
Kindertag	5.05.	5.05.	5.05.	5.05.
Buddhas Geburtstag	12.05.	30.04.	19.05.	8.05.
Volkstrauertag oder Gefallenen-gedenktag	6.06.	6.06.	6.06.	6.06.

Unabhängigkeitstag oder Tag der Befreiung	15.08.	15.08.	15.08.	15.08.
Vollmondfest/Erntedank (Chuseok)	12.09.-14.09.	30.09.-2.10.	20.09.-22.09.	9.09.-11.09.
Gründungstag der Nation	3.10.	3.10.	3.10.	3.10.
Tag des koreanischen Alphabets (Hangeul)	9.10.	9.10.	9.10.	9.10.
Weihnachten	25.12.	25.12.	25.12.	25.12.

Besondere Tage („inoffizielle“ oder frühere Feiertage):

Tag der Arbeit (1. Mai), Elterntag (8. Mai), Tag der Verfassung (17. Juli). Obwohl der 1. Mai kein offizieller Feiertag ist, haben viele Betriebe und Banken geschlossen.

Beginnend mit dem Erntedankfest 2014 wurde in Korea eine neue Feiertagsregelung eingeführt. Fällt einer der Feiertage von Seollal (3 Feiertage) oder Chuseok (3 Feiertage) auf einen Sonntag, so wird in der Folgewoche ein weiterer Feiertag gewährt. Da Seollal und Chuseok mehrere Feiertage umfassen, muss dieser weitere Feiertag nicht unbedingt der Montag sein. Ferner gilt, dass wenn der Kindertag auf einen Samstag oder Sonntag fällt, der folgende Montag als zusätzlicher Feiertag gewährt wird. Aktuell gibt es keine Pläne, dass diese Regelung auch bei anderen als den oben genannten Feiertagen Anwendung findet.

Sollten Sie noch Fragen haben ...



Elias Peterle ist Ihr Ansprechpartner für alle Fragen zu Aktivitäten Ihres Unternehmens in Korea (z.B., für den Fall, dass Sie den Einstieg in den koreanischen Markt planen), oder zu allen anderen Aktivitäten im koreanischen Markt, die Sie betreffen.

Elias Peterle

Geschäftsführer, Nowak & Partner

Nowak & Partner Co., Ltd.

4Fl. Daeyoung Bldg.
96 Dogseodang-ro, Yongsan-gu,
Seoul 04420, Republic of Korea

Telefon +82-(0)2-701-4707

Direkt +82-(0)70-4490-4035

Fax +82-(0)2-701-4708

Handy +82-(0)10-9921-2359

E-Mail peterle@nowak-partner.com



꿈의 스포츠카, Porsche

가까운 포르쉐 센터 용산에서

서울 강북권역의 첫 공식 포르쉐 센터인 포르쉐 센터 용산은 최첨단 설비를 갖춘 국내 포르쉐 센터 최초의 디지털 쇼룸으로 고객분께 최상의 제품과 프리미엄 서비스를 제공하고 있습니다.

포르쉐 공식딜러 YSAL

포르쉐 센터 용산

전시장 | 02-6263-0911

서비스 | 02-6331-7911

서울시 용산구 이촌로 12



PORSCHE

Auch in der 3. Auflage wird dieser Unternehmensführer für die Republik Korea sicherlich wieder auf vielen Schreibtischen von Entscheidern in Korea und in den D-A-CH Ländern stehen. Die klare Sprache und Beschreibung der Themen hilft in vielen Bereichen auch komplexe Fragen bei der Markteinführung und bei der Aufnahme eines Geschäftsbetriebs zu erfassen und bessere Lösungen anzustreben – für viele Standardprobleme stehen die Antworten aber auch bereits im Buch.

Nowak & Partner berät nicht nur seit 10 Jahren Mandanten umfassend in Korea, sondern setzt Projekte auch vor Ort erfolgreich um. Der gesammelte und in diesem Unternehmensführer teils publizierte Erfahrungsschatz soll beim Einstieg in den koreanischen Markt helfen. Neben der Markteinführung berät Nowak & Partner aber auch bei Mergers & Acquisitions (insbesondere bei der Suche nach Targets oder einem Käufer sowie der Abwicklung und Nachbetreuung), hilft bei der Personalsuche, beim Interim-Management oder in Krisensituationen und verhandelt mit Ihnen oder für Sie. Nowak & Partner setzt umfangreiche und schwierige Projekte um, einschließlich der strategischen Beratung und Umsetzung bei Greenfield Projekten sowie der Schließung oder des Verkaufs von bestehenden Produktionsbetrieben.

