

# Ein Unternehmen im Vereinigten Königreich gründen / Vertretungsvergabe

Auch bei Investition und Firmengründung im Ausland stehen wir mit Fachwissen und unseren Kontakten an Ihrer Seite

- [Firmengründung im Vereinigten Königreich](#)
- [Wir unterstützen bei Gründung und Investition](#)
- [Internationale Abkommen und Investitionsschutz](#)
- [Vertretungsvergabe](#)

## Firmengründung im Vereinigten Königreich

Die Gründung einer Firma, unabhängig von der rechtlichen Konstruktion, ist im Vereinigten Königreich vergleichsweise unbürokratisch, einfach und kostengünstig. Die Beiziehung eines Rechtsexperten oder einer Rechtsexpertin wird empfohlen.

Herausfordernd kann erfahrungsgemäß jedoch die Eröffnung eines Bankkontos und in manchen Sparten – insbesondere bei technischen Gewerben/Handwerk – das Finden von Fachkräften sein.

Ein nicht zu unterschätzender Kostenfaktor sind die Gemeindesteuern (Business Rates), die schlagend werden, sobald ein Geschäftslokal/Büro gemietet oder gekauft wird.

Ausführliche Informationen zu Unternehmensgründung, Investitionen und Steuern erhalten Sie beim AußenwirtschaftsCenter London: Schicken Sie einfach ein [E-Mail](#) oder [rufen Sie uns an](#).

## Wir unterstützen bei Gründung und Investition

Damit Ihre Investition im Ausland kein Sprung ins kalte Wasser wird, beraten Sie unsere AußenwirtschaftsCenter bei Gründung und Investition in Ihrem Zielmarkt. Dazu gibt es Startgeld für Mutige: Das Förderprogramm [go-international](#) erleichtert Ihnen Markteintritt, Marktbearbeitung und die Gründung einer Niederlassung im Ausland und ist Teil der Internationalisierungsinitiative des Bundesministeriums für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort und der Wirtschaftskammer Österreich.

## Investitionsberatung

Irgendwann ist es soweit. Oft erst später, wenn es richtig gut läuft und die Umsätze stimmen. Manchmal gleich, weil man mit sechs Stunden Zeitverschiebung keine zwölf Vertriebspartner an der Leine führen kann. Oft, weil der Markt ein Produkt verlangt, das vor Ort gewartet, assembliert oder mit Ihrem Know-how produziert werden muss.

Die eigene Niederlassung ist immer teuer, aber auch immer Ihr bester Vertriebspartner in einem Exportmarkt. Wenn es so weit ist, dann wissen wir, wie es geht. Firmengründung, Rechtsform, Steuern, Visa für entsandtes Personal, Arbeitsrecht, Versicherungen, Standortwahl, Förderungen, Finanzierungen – wir bereiten Sie vor und helfen Ihnen durch.

Wir haben vor Ihnen in Ihrem Zielmarkt viele andere Unternehmen bei Investitionsentscheidungen begleitet und können deren Erfahrungen an Sie weitergeben. Und das Wichtigste: Unser Netzwerk an kompetenten Dienstleistern kann sich überall sehen lassen und erspart viele leere Kilometer.

Sind Sie bereit? Kontaktieren Sie einfach das [AußenwirtschaftsCenter London](#).

## Förderungen

Wer sich in einem Auslandsmarkt niederlassen will, muss erst in die Kasse greifen – daran ändern auch guter Service und Beratung nichts. Marketing, Rechtsberatung, Partnersuche: Alles kostet, bevor es etwas bringt. Auch bei guter Vorbereitung gibt es keine Erfolgsgarantie, wenn man Investitions-Neuland betritt.

Die Direktförderungen aus der Internationalisierungsoffensive go-international federn Risiken ab und entlasten Unternehmen. Förderbar sind unter anderem Reise- und Marketingkosten, Honorare lokaler Branchenexpertinnen und -experten, Messe und Kongresssteilnahmen, Rechts- und Steuerberatung zum Thema Unternehmensgründung sowie Marktanalysen.

Darüber hinaus bestehen natürlich auch noch andere Förderstellen und Fördermöglichkeiten: Unsere Expertinnen und Experten in den Landeskammern haben den Überblick über viele Fördermaßnahmen und helfen Ihnen, sich im Förderdschungel zurechtzufinden!

## Investitionsschutz

Österreich hat im Laufe der Zeit über 60 bilaterale Investitionsschutzabkommen abgeschlossen, um österreichische Unternehmen, die im Ausland investieren, vor Benachteiligung und entschädigungsloser Enteignung zu schützen. Insbesondere für kleine Betriebe, die den Schritt ins Ausland wagen, sind diese Abkommen von großer Bedeutung: Sie erhöhen die Rechtssicherheit für im Ausland investierende Unternehmen.

Das Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft veröffentlicht eine Liste aller bilateralen österreichischen Investitionsschutzabkommen, einschließlich solcher, die mit anderen EU-Staaten bestehen (Intra-EU-BITs).

Seit Inkrafttreten des Vertrags von Lissabon im Dezember 2009 ist die Zuständigkeit für ausländische Direktinvestitionen auf die Europäische Union übergegangen (Artikel 207 AEUV). Seither verhandelt auch die EU über Investitionsschutz als Teil von Freihandelsabkommen oder über reine Investitions- und Investitionsschutzabkommen. Dabei dürfen die Mitgliedstaaten weiterhin bilaterale Abkommen mit Drittstaaten abschließen, sofern mit diesen Staaten keine europäischen Abkommen verhandelt werden oder geplant sind.

Wir geben Ihnen einen Überblick über die Handels- und Investitionsabkommen der EU mit Drittstaaten.

## Vertretungsvergabe

Die Frage nach dem geeignetsten Vertriebsweg im Vereinigten Königreich lässt sich nicht generell beantworten. Ob ein Kommissionsvertreter oder Exklusiv-Importeur gewählt wird, eine eigene Niederlassung gegründet oder der Markt von Österreich aus bearbeitet werden soll, hängt in erster Linie vom jeweiligen Produkt, vom Geschäftsumfang und von der Kundenstruktur ab. Nicht ausgeschlossen ist natürlich die Marktbearbeitung über einen Handelsvertreter. Allerdings sollte bedacht werden, dass sich die Suche nach einem passenden Handelsvertreter mangels eines Handelsvertreterverbandes in der Praxis äußerst schwierig gestaltet.

In der Praxis werden bei Waren, deren Lagerhaltung verhältnismäßig einfach zu bewerkstelligen ist und die dem Kunden auf Abruf kurzfristig zugestellt werden müssen, vielfach Importeure bevorzugt, die über ein Auslieferungslager und die entsprechende Distributionslogistik verfügen. Auch spielen die Serviceleistungen eine große Rolle, d.h. wartungsintensivere Produkte werden eher über einen Importeur, dem Fachpersonal zur Verfügung steht, vertrieben werden. Bei ganz speziellen Erzeugnissen jedoch, etwa Sondermaschinen mit einer sehr beschränkten Anzahl von Abnehmern, lohnt sich vielfach die Einschaltung eines Importeurs oder Vertreters nicht und die Marktbearbeitung erfolgt direkt von Österreich aus. Bei Waren mit großem Gewicht/Volumen und relativ geringem Wert, die jedoch hohe Lagerkosten verursachen, erfolgt der Vertrieb in der Regel über Handelsvertreter. Dies trifft auch auf Modeprodukte und Saisonwaren sowie Erzeugnisse zu, für deren Verkauf eine große Anzahl von Kunden angesprochen werden muss.

Zurzeit sind rund 250 österreichische Unternehmen mit Tochter- und Konzerngesellschaften im Vereinigten Königreich vertreten, wobei die Gründung einer Niederlassung im Vereinigten Königreich relativ einfach und unbürokratisch ist.

Das AußenwirtschaftsCenter London unterstützt Sie individuell bei der Suche nach Handelsvertretern oder Fachmedien, wo Sie für Ihre Branche gezielte Schaltungen durchführen können: Schicken Sie einfach ein E-Mail oder rufen Sie uns an.