

Ein Unternehmen gründen in Ägypten / Vertretungsvergabe

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

- [Firmengründung in Ägypten](#)
- [Wir unterstützen bei Gründung und Investition](#)
- [Internationale Abkommen und Investitionsschutz](#)
- [Vertretungsvergabe](#)

Firmengründung in Ägypten

Über 90 % der österreichische Firmen erledigen die Ägypten Marktbearbeitung (Schwerpunkt liegt auf Warenlieferungen) mit lokalen Partnern (Vertreter, Importeur) ohne eine lokale Firma zu gründen. Eine Firmengründung wird relevant bzw. notwendig:

- Wenn man Import und Distribution selbst in der Hand haben will.
- Wenn man Mitarbeiter anstellen will und von den geringen Lohnkosten profitieren will.
- Wenn man eine intensive Leistungserbringung (lokale Services statt Services aus Österreich – Quellensteuerersparnis) vor Ort inkl. Überschreitung eines entsprechenden Zeitraumes anstrebt.
- Wenn man durch eine lokale Produktion von der perfekten Lage für MENA bzw. MEA, dem Marktzugang zu 100 Mio. Menschen sowie den geringen Lohnkosten profitieren will.

Je nachdem wozu die Firmengründung dienen soll, kommen die unterschiedlichen Firmentypen (Zweigniederlassung (Foreign branch office); Gesellschaft mit beschränkter Haftung (Gesellschaften mit beschränkter Haftung (Limited Liability Company - LLC)), Sole Person Company) bzw. in vielen Fällen eine Mischung (Firmenkonstrukt) in Frage.

Ausländer können laut Investitionsgesetz 72/2017 und Dekret 16/2018 eine Sole Person Company mit einem Grundkapital von EGP 50.000 gründen. Diese kann zu 100% im ausländischen Besitz stehen. Die Gründung einer solchen Firma berechtigt jedoch nicht zum Import. Wenn der Import angestrebt wird, muss aus dieser Sole Person Company (quasi eine Holding Co.) danach eine Tochtergesellschaft Limited Liability Co. - LLC mit 49% AUT Besitz (der AUT Mutterfirma) und 51% ÄGY Besitz (sole person company) gegründet werden. Somit kann die LLC eine Importlizenz beantragen. Gesellschaften mit beschränkter Haftung (Limited Liability Companies - LLC) müssen aus mindestens zwei und können aus maximal 50 Gesellschaftern bestehen.

Eine im Importgeschäft tätige GmbH nach ägyptischem Recht muss über ein Mindestkapital von EGP 2 Millionen (ca. EUR 100.000), eine Aktiengesellschaft nach ägyptischem Recht über emittiertes Kapital in Höhe von mindestens EGP 5 Millionen (ca. EUR 250.000) verfügen. Zusätzlich dazu muss das betreffende Unternehmen seit bereits mindestens einem Jahr auf dem ägyptischen Markt tätig gewesen sein und dabei einen Mindestumsatz von EGP 5 Millionen erzielt haben. Es ist auch zwingend vorgeschrieben einen entsprechend geschulten ägyptischen Importmanager einzustellen.

Weitere Details finden Sie in unseren AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA Fachreport Firmengründung und Steuern Ägypten. [Anfordern](#)

Darüber hinaus steht Ihnen das AußenwirtschaftsCenter Kairo für Auskünfte und eine persönliche Beratung zur Verfügung: 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 Kairo](#).

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 Kongressteilnahmen, 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

Es ist rechtlich zulässig, Geschäfte mit privaten Firmen ohne Vermittlung durch einen lokalen Vertreter abzuschließen. An Ausschreibungen öffentlicher Körperschaften dürfen ausländische Unternehmen nach wie vor nur dann teilnehmen, wenn sie von einem lokalen Vertreter repräsentiert werden.

Der geschäftliche Erfolg auf dem ägyptischen Markt hängt wesentlich von der Pflege persönlicher Beziehungen zu den Entscheidungsträgern ab. Aufgrund des - verglichen mit westlichen Ländern - großen zeitlichen Aufwands und der mangelnden Vertrautheit mit den lokalen Gegebenheiten ist es von Österreich aus nur bedingt möglich, Geschäfte direkt anzubahnen bzw. erfolgreich abzuwickeln. Darüber hinaus bestehen meistens ägyptische Kunden sowie in manchen Fällen das lokale Gesetz auf Einschaltung eines Mittelsmanns. Für ausländische Unternehmen, die in Ägypten tätig werden wollen, ist deshalb die **Bestellung eines lokalen Handelsvertreters oder Vertriebshändlers praktisch unvermeidbar**.

Allgemeine Information zum Vertreterrecht in Ägypten

- Ein ägyptischer Vertreter wird generell die ausländische Firma dazu drängen, ihm Exklusivität für den Vertrieb ihrer Produkte/Dienstleistungen zu gewähren, welches **nicht** zwingend ist
- Das ägyptische Vertreterrecht ist sehr vertreterfreundlich.
- Ein allenfalls exklusiv bestellter Handelsvertreter hat einen Provisionsanspruch für alle im Vertragsgebiet abgeschlossenen Verträge, unabhängig davon, ob er die betreffenden Geschäfte tatsächlich vermittelt hat oder nicht.
- Idealerweise bestimmt man nur einen tender agent anstatt eines commercial agent (Handelsvertreter). Einen Handelsvertreter braucht man nur für bestimmte Regierungsaufträge.

- Wenn vorgesehen ist, dem Vertreter Exklusivstatus als "sole agent" einzuräumen, dürfen jedenfalls während der Laufzeit des Vertrags nicht auch weitere Vertreter bestellt werden.
- Gemäß einer Gerichtsentscheidung (constitutional judgement) gibt es keine Entschädigungszahlungen mehr, wenn der Vertretungsvertrag ausläuft und nicht mehr verlängert wird. In der Praxis wird dieses Gesetz jedoch nicht angewandt und laut uns bekannten Rechtsexperten bekommen ehemalige Vertreter in der Regel Entschädigungen zugesprochen
- Wichtigster Ratschlag ist, dass Sie beim Aufsetzen eines neuen Vertretungsvertrages alle von Ihnen gewünschten Punkte im Vertrag genau definieren müssen (Non-Exklusivität; Befristung auf Kunde bzw. Projekt bzw. Produkt; zeitliche Befristung; Provision/Kommission und Art der Begleichung der Kommission/Zahlungsmodalität; genaue Vorgehensweise bei Kündigungen; Art der Tätigkeiten/Verpflichtungen des Vertreters), weil bei Uneinigkeit oder Einleitung gerichtlicher Schritte immer auf den Vertrag zurück gegriffen wird.
- Bei Rechts- und Vertragsfragen sollte bereits im Vorfeld eine Koordination bzw. Rücksprache mit einer lokalen Rechtsvertretung und -beratung stattfinden.

Weitere Details finden Sie in unseren AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA Fachreport Vertretungsvergabe Ägypten. [Anfordern](#)

Das AußenwirtschaftsCenter Kairo 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](#).

Stand: 15.06.2020