

Ein Unternehmen in Dänemark gründen / Vertretungsvergabe

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

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

Firmengründung in Dänemark

Die dänisch-österreichischen Wirtschaftsbeziehungen sind gut entwickelt, stabil und bei vielen Firmen langfristig ausgerichtet. Nicht selten wird der Standort Dänemark nicht nur zur Bearbeitung des lokalen, sondern mit einem Auge auf den skandinavischen Markt eingesetzt. Die Stärke Dänemarks liegt in einem gut ausgebildeten Arbeitskräftepotential, Innovationsführerschaft, sozialer Stabilität verbunden mit einem ausgesprochen flexiblen Arbeitsmarkt, einer liberalen Wirtschaftsordnung und einer wettbewerbsfähigen Unternehmensbesteuerung

In Dänemark ist das System der Unternehmensgründungen vergleichsweise liberal und enthält nur wenige formale Voraussetzungen. Unternehmen können online durch Dateneingabe und einer digitalen Signatur gegründet werden.

Wie in Österreich gibt es auch in Dänemark eine Reihe von verschiedenen Gesellschaftsformen. Das dänische Gewerberecht ist in seiner Grundkonzeption sehr liberal gestaltet; nur für wenige Berufe ist eine ausdrückliche Genehmigung notwendig. Im Vergleich zu Österreich bestehen eher begrenzte Sozialbeitragspflichten.

Ausführliche Informationen zu Unternehmensgründung, Investitionen und Steuern finden Sie im Fachreport [Dänemark: Firmengründung und Steuern](#), den Sie beim [AußenwirtschaftsCenter Kopenhagen](#) anfordern können.

Darüber hinaus steht Ihnen das [AußenwirtschaftsCenter Kopenhagen](#) 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 Kopenhagen](#).

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

Der dänische Markt ist vor allem für die Bearbeitung durch Absatzmittler geeignet. Direkte Bearbeitung ist nur in Fällen empfehlenswert, in denen die Zahl der potentiellen Kunden gering und überschaubar ist oder aber die Art des Produktes den laufenden, engen Kontakt mit dem Endnutzer notwendig macht. Die Marktpräsenz des Exporteurs, seine Fähigkeit zur Beobachtung des Geschehens und sein zügiges Reagieren darauf sowie die konsequente Kundenbearbeitung, wobei i.d.R. auch im B2B Bereich ein lokaler Ansprechpartner bevorzugt wird, bleiben weiterhin die entscheidenden Erfolgsfaktoren.

In Dänemark gibt es keine umfassenden Handelsvertreter-Datenbanken und auch keine Handelsvertreterverbände, bei denen der Großteil der Handelsvertreter einer bestimmten Branche organisiert ist.

Die Auswahl des Vertretertyps hängt in erster Linie von der Warenart und der Möglichkeit des exportierenden Unternehmens zur direkten Belieferung seiner dänischen Kunden ab. Grundsätzlich ist in den Fällen, in denen das Produkt Kundendienst und/oder Lagerung erfordert, die Einschaltung eines Großhändlers zweckmäßig.

Bei hochtechnischen Produkten kann die Übergabe der Vertretung an Fachkonsulenten oder Ingenieurbüros vorteilhaft sein, die dann auch das Vertriebsproblem, z.B. durch Zusammenarbeit mit einem spezialisierten Großhändler, lösen.

Auch die Frage des Zahlungsrisikos kann bei der Auswahl des Vertretertyps eine Rolle spielen.

Das AußenwirtschaftsCenter Kopenhagen 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.