

Ein Unternehmen in der Schweiz gründen / Vertretungsvergabe

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

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

Firmengründung in der Schweiz

Für ausländische Unternehmen kommen vor allem die Unternehmensformen der Zweigniederlassung, die Aktiengesellschaft und die GmbH in Frage. In der Schweiz gilt der Steuerwettbewerb unter den Kantonen. Das Schweizer Steuersystem wird weiterhin als höchst wettbewerbsfähig betrachtet. Sie kennt drei Steuerhoheiten:

- Die Bundessteuer
- 26 kantonale Steuersätze
- 2596 kommunale Steuersätze

Einige Kantone liegen im europäischen Vergleich im Spitzenfeld. Auch bei der Mehrwertsteuer liegt die Schweiz mit einem sehr niedrigen Niveau von acht Prozent europaweit mit deutlichem Abstand an der Spitze.

Obwohl die Schweiz in verschiedensten Bereichen sehr eng mit der Europäischen Union kooperiert, ist das Land kein Mitglied. Lieferung in die Schweiz gelten als Export aus der EU in ein Drittland. Die Bestimmungen der Europäischen Mehrwertsteuergesetzgebung finden in der Schweiz keine Anwendung finden. Die Schweizer UID-Nummer ist nicht mit der EU-UID-Nummer zu verwechseln.

In der Schweiz gelten Handelsagenten und Handelsreisende meist als unselbständige Erwerbstätige im Sinne der Sozialversicherung, wenn nicht spezielle Voraussetzungen bestehen, die vor allem das Unternehmerrisiko betreffen. Die Beurteilung erfolgt von Fall zu Fall ausschließlich nach Schweizer Recht.

Das Schweizerische Arbeitsrecht ist wesentlich liberaler als das Österreichische und aus diesem Grund auch flexibler. Die Beziehungen zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer werden durch das Arbeitsvertragsrecht, das Obligationenrecht (OR) und Gesamtarbeitsverträge (Tarifverträge, die in etwa den österreichischen Kollektivverträgen entsprechen) und das Arbeitnehmerschutzrecht, insbesondere das Arbeitsgesetz (ArG) geregelt.

Die Lohnnebenkosten sind in der Schweiz verglichen mit Österreich äußerst niedrig. In der Schweiz sind alle Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer selbst für die Krankenversicherung verantwortlich.

Ausführliche Informationen zu Unternehmensgründung, Investitionen und Steuern erhalten Sie beim AußenwirtschaftsCenter Zürich: Schicken Sie uns 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 Bern.

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

Während es üblich ist, eine Vertretung für die gesamte Schweiz zu vergeben, kann eine Aufspaltung der Vertretungsvergabe in französisch-, italienisch- und deutschsprachige Schweiz im Einzelfall durchaus sinnvoll sein. Die Sprachbarriere kann beim Vertrieb mancher Produkte entscheidend sein. Zumeist werden Vertreter jenes Sprachraums bestellt, in welchem auch die wichtigsten Kunden zu finden sind (z.B. deutschsprachiger Vertreter für die Deutschschweiz). Die Flächenausdehnung der Schweiz ist zwar gering, aber der kulturelle Unterschied zwischen den Sprachgruppen ist größer als man zumeist vermutet.

Arten von Vertretern

In der Schweiz wird zwischen Handelsreisenden und Handelsagent unterschieden.

Handelsreisende: Durch den Handelsreisendenvertrag verpflichtet sich der Handelsreisende, auf Rechnung des Inhabers eines Handels-, Fabrikations- oder anderen nach kaufmännischer Art geführten Geschäftes gegen Lohn Geschäfte jeder Art außerhalb der Geschäftsräume des Arbeitgebers zu vermitteln oder abzuschließen (Art. 347 (1) OR). Nicht als Handelsreisender gilt der Arbeitnehmer, der nicht vorwiegend eine Reisetätigkeit ausübt oder nur gelegentlich oder vorübergehend für den Arbeitgeber tätig ist, sowie der Reisende, der Geschäfte auf eigene Rechnung abschließt (Art. 347 (2) OR).

Handelsagenten: Agent (Art. 418a (1) OR) ist, wer die Verpflichtung übernimmt, dauernd für einen oder mehrere Auftraggeber Geschäfte zu vermitteln oder in ihrem Namen und für ihre Rechnung abzuschließen, ohne zu den Auftraggebern in einem Arbeitsverhältnis zu stehen. Die Vorschriften über das Delkredere, das Konkurrenzverbot und die Auflösung des Vertrages aus wichtigen Gründen dürfen nicht zum Nachteil des Agenten wegbedungen werden.

Suche nach Vertretern

Eine schweizweite Vereinigung von Agenten oder Datenbanken mit Namen und Adressen aller Handelsvertreter gibt es leider nicht. Diese Informationen sind im Gegensatz zu anderen Ländern in der Schweiz grundsätzlich nicht zugänglich und werden auch nicht veröffentlicht. Auch Handelsvertretertagungen gibt es in der Schweiz nicht.

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