

Ein Unternehmen in Irland gründen / Vertretungsvergabe

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

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

Firmengründung in Irland

Irland bietet ein sehr investitionsfreundliches Klima. Firmengründungen sind vergleichsweise rasch und unbürokratisch und mit verhältnismäßig niedrigem Kostenaufwand möglich. Ausländische Investorinnen und Investoren können sich grundsätzlich sämtlicher Unternehmensformen bedienen, wählen in der Regel aber die *Private Limited Company (Ltd.)*, da

- die Gründungskosten niedrig sind,
- bei der Gründung nur geringe Formerfordernisse einzuhalten sind,
- die Gesellschaft mit eigener Rechtspersönlichkeit ausgestattet ist und
- die Haftung der Gesellschafter auf ihre Geschäftsanteile beschränkt ist.

Es empfiehlt sich, eine Anwaltskanzlei mit der Gründung der Firma zu beauftragen, die alle erforderlichen Dokumente verfasst und beim [Company Registration Office \(CRO, Firmenregister\)](#) einreicht. Die Registrierung kann auch auf elektronischem Wege erfolgen. Innerhalb einer kurzen Frist (rund zwei Wochen) wird ein Certificate of Incorporation (Registrierungsbescheinigung) ausgestellt. Ab diesem Zeitpunkt ist die Gesellschaft konstituiert.

Die Kosten für die Gründung einer Limited Company belaufen sich unter Einberechnung der üblichen Anwaltskosten in etwa auf 2.000 bis 3.000 Euro.

Zahlreiche ausländische Unternehmen wickeln ihre Geschäfte in der Republik Irland auch mit Hilfe von Betriebsstätten („Branches“) ab. Diese Betriebsform wird nicht als rechtlich unabhängig, sondern als zum Mutterunternehmen gehörig angesehen und besitzt daher keine eigene Rechtspersönlichkeit.

Die irische Betriebsstätte unterliegt nur mit dem in Irland erzielten Einkommen der irischen Körperschaftssteuer. Ob und in welcher Weise dieses Einkommen beziehungsweise Verluste im Mutterland besteuert und anerkannt werden, richtet sich nach den österreichischen Steuergesetzen sowie dem Doppelbesteuerungsabkommen zwischen Irland und Österreich.

Abhängig von der Gewinnerwartung des Geschäftes in Irland kann die Entscheidung für eine Betriebsstätte die steuerlich günstigere Variante sein. Die meisten ausländischen Unternehmen entscheiden sich jedoch für die Gründung einer Tochtergesellschaft, weil dies meist steuerlich vorteilhafter ist. Da derartige Entscheidungen von vielfältigen steuerlichen Aspekten abhängen, sollte dazu eine Steuerberatungskanzlei hinzugezogen werden.

Investitionen durch ausländische Staatsangehörige sind vollkommen liberalisiert. Dies gilt auch für Beteiligungen an bereits bestehenden irischen Unternehmen beziehungsweise Firmenübernahmen.

Ausführliche Informationen zu Unternehmensgründung, Investitionen und Steuern finden Sie im Fachreport [Irland: Firmengründung und Steuern](#).

Darüber hinaus steht Ihnen das AußenwirtschaftsCenter Dublin 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 Internationalisierungsoffensive 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 Dublin](#).

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

Irland hat die EU Richtlinie zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten betreffend die selbständigen Handelsvertreter (86/653/EWG) mit wenigen Modifikationen in nationales Recht übernommen („European Communities (Commercial Agents) Regulations 1994“). Damit wurden u.a. erstmalig Kündigungsfristen und Abfertigungsansprüche des Handelsvertreters im irischen Recht eingeführt.

Achten Sie darauf die irische Domain Ihrer Website selbst zu reservieren und diese nicht dem irischen Vertreter zu überantworten. Sollte die Domain von Ihrem ausländischen Partner reserviert worden sein, könnte Sie das bei Auflösung der Geschäftsbeziehung vor große Probleme (bis hin zum Verlust der .ie Domain) stellen.

Irische Vertriebsfirmen decken in der Regel das gesamte Gebiet der Republik Irland ab. Vielfach wird, v.a. bei größeren Firmen, auch Nordirland von der Republik aus mitbetreut. Trotzdem kann es Sinn machen, mehrere Vertreter mit unterschiedlicher räumlicher Zuständigkeit einzusetzen. Dies gilt v.a. für technische Produkte, wo etwa rasche Verfügbarkeit von entsprechend geschulten Mitarbeitern eine Rolle spielt. Der Vertreter als Einzelperson, der auf Provisionsbasis den Markt bearbeitet, ist in Irland nicht sehr häufig anzutreffen. Der Regelfall besteht eher darin, dass kleinere Unternehmen, die bereits Komplementär-produkte vertreiben, als Vertreter für neue Produkte in Frage kommen.

Das AußenwirtschaftsCenter Dublin bietet Ihnen sowohl grundsätzliche Hinweise als auch praktische Tipps für die Suche nach einem geeigneten Partner in Irland. Dies reicht von der Sondierung einschlägiger Medien für eine mögliche Inserat-Schaltungen bis zur Selektion potenzieller Partnerbetriebe.

