

Ein Unternehmen in Kanada gründen / Vertretungsvergabe

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

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

Firmengründung in Kanada

In Kanada finden sowohl das britische Common-Law-System, als auch das auf dem französischen Code Civil basierende Civil Law Anwendung: Das französische Rechtssystem wird heute noch in der Provinz Québec angewandt, im übrigen Kanada wird auf die britische Rechtstradition zurückgegriffen.

In Kanada fällt die Arbeitsrechtsmaterie grundsätzlich in die Kompetenz der Provinzen. Der Bund ist jedoch für bestimmte Industriezweige, wie beispielsweise Telekommunikation, Post- und Bankwesen, Flughäfen sowie diverse Transportgewerbe zuständig. Sowohl die Bundes- als auch die Provinzgesetze regeln eine Vielzahl von arbeitsrechtlichen Bereichen, wie etwa arbeitsmedizinische Belange und Betriebssicherheit, Renten- und Arbeitslosenversicherung, Arbeitszeiten und Prämien, Mindestlohn, Urlaub oder Qualifikationen. Auf Bundesebene ist das Arbeitsrecht im Canada Labour Code, auf Provinzebene in den jeweiligen Employment Standards Acts geregelt.

Welche Unternehmensform gewählt wird, hängt davon ab, welche Aufgaben von der neuen Geschäftsstelle übernommen werden sollen, welche finanziellen Mittel zur Verfügung stehen und inwieweit das Mutterunternehmen für den Bestand des Unternehmens haftbar sein soll.

Die interessantesten Unternehmensformen für ausländische Investoren in Kanada sind Sole Proprietorship, Corporation, Partnership oder Joint Venture. Die meisten europäischen Unternehmen gründen eine Kapitalgesellschaft. Vorteil dieser Unternehmensform ist die beschränkte Haftung der Gesellschafter.

Es existieren zwei Arten von Kapitalgesellschaften. Zum einen gibt es die Private Corporation, die vergleichbar ist mit der österreichischen GmbH. Zum anderen gibt es die Public Corporation, die der österreichischen AG ähnelt.

Im Unterschied zu Österreich ist zur Gründung einer Kapitalgesellschaft keine Mindestkapitaleinlage erforderlich. Nach kanadischem Recht können Unternehmen zwischen einer Gründung auf Provinz- oder Bundesebene wählen, für kanadaweite Aktivitäten empfiehlt sich eine Gründung auf Bundesebene. Sollte die Absicht bestehen eine Firma ohne in Kanada ansässigen „director“ bzw. Geschäftsführer zu gründen, so ist dies in einigen Provinzen, z.B. in New Brunswick möglich. Diese Firmen müssen dann in anderen Provinzen gesondert angemeldet werden, um dort eine Geschäftstätigkeit auszuüben.

Die föderale Körperschaftssteuer beträgt 38%. Für einen großen Teil der Einkunftsarten wird eine Steuerreduktion von 13% gewährt, darüber hinaus ein Nachlass von 10%, wodurch sich ein effektiver föderaler Steuersatz von 15% ergibt. Für Kleinunternehmen gilt derzeit ein föderaler Steuersatz von 10%, dieser Satz wird ab 1.1.2019 auf 9% gesenkt. Auf Provinzebene variiert die Körperschaftssteuer je nach der Provinz, für Kleinunternehmen zwischen 0-4%, für andere Unternehmen zwischen 11,5% und 16%.

Das Doppelbesteuerungsabkommen zwischen Österreich und Kanada trat 1981 in Kraft und wurde bereits novelliert, z.B. mit Regelungen zu Einkünften aus Software-Lizenzen.

Ausführliche Informationen zu Unternehmensgründung, Investitionen und Steuern erhalten Sie beim AußenwirtschaftsCenter Toronto: 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 Toronto](#).

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

Grundsätzlich gilt für die Vertretungsvergabe der Grundsatz der freien Vertragsgestaltung. Das Handelsvertreterrecht unterliegt in Kanada der Gesetzgebungskompetenz der einzelnen Provinzen. In den Provinzen mit englischer Rechtstradition finden sich weitgehend übereinstimmende Regelungen. In der Provinz Québec enthalten die Artikel 1709 ff des Code Civil in einzelnen Punkten Abweichungen.

In jedem Handelsvertreterverhältnis schuldet der Handelsvertreter seinem Geschäftsherrn bestimmte treuhänderische Pflichten, die je nach ausdrücklicher Vereinbarung im „agency agreement“ unterschiedliche Ausprägung haben. Der Handelsvertreter muss die ihm vom Geschäftsherrn gewährte Vertretungsmacht mit angemessener Sorgfalt, Geschick und Umsicht einsetzen. Im Allgemeinen darf der Vertreter seine Vollmacht nicht ohne Zustimmung des Geschäftsherrn an Dritte übertragen, sofern dies nicht im Vertrag ausdrücklich anders geregelt ist. Darüber hinaus muss der Vertreter Interessenkonflikte mit dem Geschäftsherrn vermeiden.

Der Geschäftsherr muss dem Vertreter sämtliche Informationen zukommen lassen, welche für die vom Vertreter abzuschließenden Geschäfte relevant sind. Der Geschäftsherr wird aus den vom Vertreter im Rahmen des übertragenen Wirkungskreises abgeschlossenen Geschäften unmittelbar berechtigt und verpflichtet. Die Vergütung des Stellvertreters ist frei verhandelbar, besteht jedoch in der Regel aus einer erfolgsabhängigen Provision (commission). Manchmal richtet sie sich auch nach einem bestimmten Stundensatz oder besteht in einer pauschalen Abgabe.

Ein „agency agreement“ kann sowohl auf befristete als auch auf unbefristete Zeit eingegangen werden. Die meisten wirtschaftsbezogenen Stellvertretungsverhältnisse enden wenn der Vertreter entweder seine Verpflichtungen umfassend erfüllt hat (Zweckerfüllung) oder aber nach Ablauf einer festgelegten Laufzeit (Befristung). Die meisten „agency agreements“ enthalten eine Vertragsklausel, wonach sowohl der Geschäftsherr als auch der Stellvertreter den Vertrag kündigen können. Eine fixe gesetzliche Abfindung für den Handelsvertreter, die er etwa für die Aufbereitung des Marktes bei Kündigung des Vertrages erhalten muss, gibt es nicht.

Grundsätzlich können die Parteien im „agency agreement“ das maßgebende Recht sowie den Gerichtsstand frei vereinbaren. Sie können sich ebenso im Voraus auf die außergerichtliche Schlichtung künftiger Streitigkeiten einigen. Österreich hat lediglich mit der Provinz British Columbia ein Rechtshilfeabkommen. Das bedeutet, dass in den übrigen Provinzen Entscheidungen österreichischer Gerichte nicht umgesetzt werden können. Die Wahl eines österreichischen Gerichtsstands ist daher oftmals nicht zielführend.

Auf Basis des geschilderten Rechtsrahmens und in Ermangelung eines ausformulierten Handelsvertreterrechts ist zu empfehlen, einen Vertretungsvertrag unter Beiziehung einer lokalen Rechtsberatung aufzusetzen.

Das Außenwirtschaftszentrum Toronto 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.