

Ein Unternehmen in Katar gründen / Vertretungsvergabe

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

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

Firmengründung in Katar

Für ausländische Firmen eignen sich in Katar grundsätzlich zwei verschiedene Gesellschaftsformen:

Die Zweigniederlassung (Branch Office) dient in der Regel dazu, größere Projekte in Katar abzuwickeln (über einen Zeitraum von mehr als sechs Monaten). Eine Zweigniederlassung kann zu 100 Prozent im Besitz der ausländischen Firma sein, kann beispielsweise Arbeitsvisa und Aufenthaltstitel beantragen und darf nur im Rahmen des bereits akquirierten Projekts arbeiten.

Die WLL (with limited liability) ist vergleichbar mit der GmbH und enthält auch sehr ähnliche Regelungen wie in Österreich. Wichtig ist, dass die Mehrheit des Eigentums bei katarischen natürlichen oder juristischen Personen liegen muss; die ausländische Firma darf maximal 49 Prozent besitzen.

Der zeitliche Rahmen der Firmengründung geht von zwei Monaten aufwärts. Wenn Fehler in der Registrierung passieren, kann sich die Dauer durchaus auch einmal um ein halbes Jahr erhöhen. Die Kosten der Firmengründung liegen bei rund 7.000 bis zu 15.000 Euro, abhängig davon, welche Art der Firma eröffnet wird und welches Verhältnis zum Sponsor besteht.

Bei ausländischen Unternehmen werden Steuern erhoben, unabhängig davon, ob sie durch eine Niederlassung in Katar tätig werden oder ein Joint Venture mit einem katarischen Unternehmen eingegangen sind. Bei einer Gesellschaft mit aus- und inländischen Gesellschaftern werden Steuern nur auf den Gewinnanteil fällig, der den ausländischen Gesellschaftern zuzuordnen ist. Die Besteuerung richtet sich also nicht nach der (formellen) Verteilung der Gesellschaftsanteile, sondern nach der Verteilung des Gewinns.

Weitere Informationen zu Unternehmensgründung, Investitionen und Steuern erhalten Sie beim [AußenwirtschaftsCenter Doha](#).

Darüber hinaus steht Ihnen das AußenwirtschaftsCenter Doha 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 Doha](#).

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 kann wirtschaftlich sinnvoll sein, einen Handelsvertreter zu bestellen. Der lokale Vertreter verfügt zumeist über genaue Marktkenntnis zur besten Platzierung des Produkts, hat einen Überblick über das Preisgefüge, verfügt über Geschäftskontakte zu potentiellen Abnehmern und hat Zugang zu Informationen über private und/oder öffentliche Ausschreibungen von "procurement departments" (Einkauf). Er ist als ständiger Ansprechpartner vor Ort und kann Wege für Angebote und Quotierungen erheblich verkürzen. In wenigen Bereichen ist die Bestellung eines Handelsvertreters zwingend. Dies trifft insbesondere auf Regierungsstellen und andere Verwaltungsbehörden – mit Ausnahme des Militärs – zu. Dort ist es zumeist erforderlich, dass insbesondere technische Produkte zuvor angemeldet und genehmigt sein müssen.

Für die Wirksamkeit der Bestellung eines Handelsvertreters bedarf es der Schriftform des Vertrages und die Eintragung ins Handelsvertreter-Register in Katar (die Nichteintragung führt nicht zur Nichtigkeit des Vertrages, sondern nur zur Undurchsetzbarkeit bestimmter Rechte des „Commercial Agent Laws“). Handelsvertreter kann nur ein Katarer oder eine Gesellschaft, deren wirtschaftlich Berechtigte ausschließlich katarische Staatsbürger sind, sein. Die Bestellung kann befristet oder unbefristet und sowohl exklusiv als auch normal erfolgen. Die Bestellung für ein einzelnes Projekt ist ebenfalls zulässig.

Der Abschluss eines Vertretungs- oder Distributionsvertrages ist erst nach genauer Prüfung des Partners zweckmäßig, da eine nicht einvernehmliche Vertragskündigung schwierig und mit hohen Kosten verbunden ist. Obwohl durch eine Gesetzesänderung der Abschluss eines zeitlich begrenzten Vertrages anerkannt wird, gestaltet sich die Beendigung eines solchen Vertretungs- oder Vertriebsverhältnisses schwierig.

Unternehmen, die eine intensive Marktbearbeitung anstreben, gründen entweder eine Repräsentanz oder eine eigene Gesellschaft. Es empfiehlt sich, vor jeder Vertriebsentscheidung zwecks Erstberatung mit dem AußenwirtschaftsCenter Doha Kontakt aufzunehmen.

Das AußenwirtschaftsCenter Doha 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](#).