

## Ein Unternehmen in Kuwait gründen / Vertretungsvergabe

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

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

### Firmengründung in Kuwait

Das kuwaitische Unternehmensrecht ermöglicht es ausländischen natürlichen oder juristischen Personen folgende Gesellschaften in Kuwait zu gründen: Limited Liability Company, Closed Joint Stock Company, Public Joint Stock Company oder die One-Person Company. Weitere Möglichkeiten am kuwaitischen Markt teilzunehmen, sind der Abschluss eines Joint-Venture-Vertrags und die Bestellung einer lokalen Handelsvertretung oder -repräsentanz.

Das Department of Income Tax im Ministry of Finance ist die zuständige Behörde für steuerliche Angelegenheiten. Seit der Einführung eines neuen Tax-Card-Systems erhalten alle Steuerzahlerinnen und Steuerzahler eine Steuerkarte, die jährlich erneuert wird. Allen Regierungsbehörden und öffentlichen Ämtern ist es verboten, mit Firmen Geschäfte zu machen, die keine gültige Steuerkarte haben.

Seit 2004 ist ein Doppelbesteuerungsabkommen zwischen Kuwait und Österreich in Kraft, das allerdings nur bezüglich Einkommensteuer und Vermögensteuer anwendbar ist. Dividenden und Zinseinkünfte unterliegen dem Steuerrecht des Sitzstaates.

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

Darüber hinaus steht Ihnen das AußenwirtschaftsCenter Abu Dhabi 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 Abu Dhabi](#).

## 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

Eine Möglichkeit, um die Kapitalbindung in eigene Vertriebskanäle zu minimieren, falls Direktvertrieb aus Österreich nicht möglich ist (zumeist), wäre die vertragliche Verpflichtung eines Handelsvertreters für den Absatz Ihrer Produkte. In Kuwait dürfen nur kuwaitische Staatsbürger und in Kuwait ansässige Firmen nach Article (1) of the Law No. (36) of 1964 als Handelsvertreter agieren. Handelsvertreterverträge bedürfen der Schriftform und müssen zumindest die zu verkaufenden Produkte taxativ beinhalten, die Vertriebsregion muss genau beschrieben sein und weitere Geschäftsbedingungen beinhalten.

Bei bewiesener Vertragsverletzung durch den Handelsvertreter obliegt dem Unternehmer die Beweislast. Gelingt es dem Unternehmer nicht, den Beweis zu führen, so gebührt dem Handelsvertreter ein Ausgleich (falls vom Gericht verordnet), falls der Vertrag aufgelöst werden soll. Weiteres gebührt dem Handelsvertreter auch dann ein Ausgleich, wenn der befristete Vertrag abgelaufen ist und der Unternehmer den Vertrag ohne Angabe von triftigen Gründen nicht verlängert. Das neue Handelsvertretergesetz No. 13 aus 2016 spricht dem Handelsvertreter zwar den Ausgleich nicht ab, im Artikel 6 wird jedoch präzisiert, dass nur Verträge, die beim Handels- und Industrieministerium registriert sind, von kuwaitischen Gerichten behandelt werden. Auch aus anderen kuwaitischen Gesetzen ergeben sich mögliche Kompensationsansprüche, beispielsweise aus dem Commercial Law. Dieses sieht beispielsweise in Artikel 284 vor, dass der neue Handelsvertreter gesamthaft mit dem Prinzipal für den Ausgleich des vorigen Handelsvertreters haftet, wenn nachgewiesen werden kann, dass es zu einer Absprache mit dem neuen Handelsvertreter gekommen ist, die zum Wechsel geführt hat.

Unternehmen, die eine intensivere Marktbearbeitung anstreben, gründen entweder eine Zweigniederlassung (Branch), die jedoch nur werben, nicht jedoch selbst Geschäfte abschließen kann, oder eine eigene Gesellschaft.

Es empfiehlt sich, vor jeder Vertriebsentscheidung zwecks Erstberatung mit dem AußenwirtschaftsCenter Doha Kontakt aufzunehmen. Vor Abschluss eines Vertrages mit einem lokalen Geschäftspartner sollte auch ein lokaler Rechtsanwalt zu Rate gezogen werden.

Das AußenwirtschaftsCenter Abu Dhabi 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.