

Ein Unternehmen in Neuseeland gründen / Vertretungsvergabe

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

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

Firmengründung in Neuseeland

Angesichts der Entfernung von Österreich und der Ausdehnung Neuseelands – das Land ist 3mal größer als Österreich – bietet es sich an, in Neuseeland eine eigene Firma zu gründen oder mit neuseeländischen Partnern im Rahmen eines Vertretungsverhältnisses zusammen zu arbeiten. Die Wahl der Vertriebsstruktur wird von der Natur des Produktes, vom Geschäftsvolumen, der Art der Zusammenarbeit und der gewünschten Tiefe der Marktbearbeitung bestimmt.

Ausländische Investorinnen und Investoren können Niederlassungen und Tochtergesellschaften in Neuseeland relativ einfach und kostengünstig (keine Mindestkapitalvorschriften) gründen. Die Rechtsgrundlagen des neuseeländischen Gesellschaftsrechts bilden im Wesentlichen der *Companies Act 1993* und der *Financial Reporting Act 2013*. Kapitalgesellschaften werden im *Companies Act 1993* geregelt. Die weitverbreitetste Gesellschaftsform Neuseelands ist die *Limited Liability Company* (Ltd), die die österreichische GmbH und die österreichische AG gleichermaßen abdeckt. Personengesellschaften werden im *Partnership Act 1908* (österreichische Offene Gesellschaft) bzw. im *Limited Partnership Act 2008* (österreichische Kommanditgesellschaften) geregelt.

Ausländische Unternehmen unterliegen nur wenigen Beschränkungen, welche im *Overseas Investment Act 2005* sowie den *Overseas Investment Regulations 2005* zu finden sind und vom Overseas Investment Office (OIO) überwacht werden. Die Aufsichtsbehörde für Gesellschaftsgründungen in Neuseeland ist das Companies Office (NZCO).

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

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 gibt in Neuseeland kein eigenes Vertreterrecht und Vertretungsverträge können gemäß dem neuseeländischen *Common Law* frei vereinbart werden. Daher sollten in Verträgen mit neuseeländischen Partnern einige Punkte beachtet werden, die für österreichische Firmen auf den ersten Blick ungewöhnlich sind. Grundsätzlich sollten daher Verträge mit neuseeländischen Partnern immer entweder von einem neuseeländischen Anwalt aufgesetzt oder vor Unterzeichnung überprüft werden.

Angesichts der Größe Neuseelands ist es wichtig, dass die Vertreterfirma – vor allem, wenn sie sich um Exklusivität für das ganze Land bewirbt – selbst über eine ausreichende Vertriebsstruktur verfügt. Ist dies nicht der Fall, kann eine räumliche Abgrenzung des Vertretungsgebietes getroffen oder die Bestellung von Subvertretern vorgesehen werden. Wurde Exklusivität vereinbart, sollte diese unbedingt auch strikt eingehalten werden.

Das AußenwirtschaftsCenter Sydney unterstützt Sie individuell bei der Suche nach Handelsvertretern oder Fachmedien, wo Sie für Ihre Branche gezielte Schaltungen durchführen können: Schicken Sie einfach ein [E-Mail](#) oder [rufen Sie uns an](#).