

## Ein Unternehmen in Nigeria gründen / Vertretungsvergabe

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

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

### Firmengründung in Nigeria

Das Investitionsklima für ausländische Unternehmen in Nigeria hat sich in den letzten Jahren deutlich verbessert. 2013 wurde zwischen Nigeria und Österreich ein Investitionsschutzabkommen abgeschlossen. Informationen zur Firmengründung finden Sie auf der Webseite der staatlichen [Corporate Affairs Commission](#)

Eine Firmengründung in Nigeria sollte nur unter Hinzuziehung eines lokalen Rechtsanwalt/einer lokalen Rechtsanwältin vorgenommen werden.

Grundsätzlich kann eine ausländische Firma in Nigeria zwischen zwei Geschäftsmodellen wählen: Die Gründung einer Firma im hundertprozentigen Eigentum oder das Eingehen eines Joint-Ventures mit einem lokalen Unternehmen.

Nur für Gesellschaften mit beschränkter Haftung (öffentlich und privat) und Körperschaften kann um eine Expatriate Quota (Ausländerquote) und um Temporary Work Permits (temporäre Arbeitserlaubnis) für ausländische Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter angesucht werden.

Die Praxis hat gezeigt, dass die Gründung einer Tochterfirma in hundertprozentigem Eigentum in den meisten Fällen einem Joint-Venture vorzuziehen ist. Vorteilhaft kann es sein, den nigerianischen Partner oder die nigerianische Partnerin als Direktor/in oder Chairperson oder auf Provisionsbasis als Konsulenten in das Unternehmen einzubinden.

Ausführliche Informationen zu Unternehmensgründung, Investitionen und Steuern erhalten Sie vom AußenwirtschaftsCenter Lagos. 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 Lagos](#).

## 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

Ob für die Bearbeitung des nigerianischen Marktes die Zusammenarbeit mit einem Kommissionsvertreter oder einem Importeur gewählt wird, hängt von verschiedenen Faktoren, darunter der Art des Produkts, der Größe des Marktsegments, der Kundenstruktur etc., ab. Aufgrund der in vielen Fällen beschränkten Marktgröße und der relativ hohen Kosten des Betriebs einer Niederlassung werden von österreichischen Firmen nur selten eigene Vertriebsniederlassungen gegründet.

In der Praxis werden bei Waren, mit denen regelmäßig größere Umsätze getätigt werden und deren Lagerhaltung verhältnismäßig einfach zu bewerkstelligen ist, bzw. die dem Kunden auf Abruf kurzfristig zugestellt werden müssen, vielfach Importeure bevorzugt, die über ein Auslieferungslager und die entsprechende Distributionslogistik verfügen. Auch wartungsintensivere Produkte werden eher über einen Importeur, dem Fachpersonal zur Verfügung steht, als über Vertreter vertrieben.

Bei Waren mit großem Gewicht/Volumen und relativ geringem Wert, die jedoch hohe Lagerkosten verursachen, erfolgt der Vertrieb in der Regel über Handelsvertreter.

Beim Vertrieb von Spezial-Erzeugnissen, etwa Sondermaschinen, deren potentieller Abnehmerkreis sehr beschränkt ist und für deren Verkauf ausgesprochenes Fachwissen notwendig ist, erfolgt die Marktbearbeitung teilweise direkt von Österreich aus.

Von der ungeprüften Verwendung eines Standard-Vertreter- oder Importeursvertrages bzw. der Vereinbarung österreichischen Rechts und eines österreichischen Gerichtsstandes wird ausdrücklich abgeraten.

Das AußenwirtschaftsCenter Lagos unterstützt Sie gerne mit weiterführenden Informationen, darunter einem Muster-Vertretungsvertrag, nennt Ihnen Rechtsanwälte für die Vertragsgestaltung bzw. sucht für Sie aktiv nach geeigneten Handelsvertretern oder Importeuren. Senden Sie uns einfach eine [E-Mail](#) oder [rufen Sie uns an](#).