

Ein Unternehmen in Portugal gründen / Vertretungsvergabe

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

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

Firmengründung in Portugal

Portugal bietet österreichischen Unternehmen zur Errichtung einer Niederlassung interessante strategische Vorteile: Eine hervorragende, moderne Infrastruktur, ein niedriges Lohnniveau, gute Produktivität, flexible, gut ausgebildete Fachkräfte mit Fremdsprachenkenntnissen und nicht zuletzt die Hub-Funktion Portugals in Drittmärkte, insbesondere in die portugiesisch-sprachigen Länder Afrikas (Mosambik und Angola) und nach Brasilien. So zählen diese Märkte heute zu den wichtigsten Handelspartnern Portugals, viele portugiesische Firmen haben dort eigene Niederlassungen.

Auf Grund europarechtlicher Vorschriften darf ausländisches Kapital in Portugal keinen Beschränkungen unterworfen werden. Lediglich Projekte, welche die öffentliche Sicherheit oder Gesundheit betreffen, müssen von der Förderagentur für Investitionen und Außenhandel AICEP (Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal) überprüft und genehmigt werden.

Als Unternehmensform für eine eigene Firmenstruktur vor Ort kommen in erster Linie Kapitalgesellschaften in Frage, in zweiter Linie die Zweigniederlassung ohne eigene Rechtsfähigkeit. Will ein ausländisches Unternehmen ohne Sitz in Portugal länger als ein Jahr in Portugal aktiv sein, so muss es zumindest eine Zweigniederlassung/Repräsentanz in Portugal gründen.

EU-Staatsangehörige können in Portugal unter den gleichen Bedingungen wie Portugiesen eine Tätigkeit in all jenen Wirtschaftssektoren ausüben, die der privaten Wirtschaft offenstehen. Grundsätzlich gilt das Prinzip der Gewerbefreiheit. Es gibt jedoch eine Reihe von Berufen, für deren Ausübung vorab eine entsprechende Ausbildung nachgewiesen werden muss.

Ausführliche Informationen zu Unternehmensgründung, Investitionen und Steuern finden Sie im Fachreport Portugal: Firmengründung und Steuern, den Sie beim [AußenwirtschaftsCenter Lissabon](#) anfordern können.

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

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 Internationalisierungsinitiative 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

Das AußenwirtschaftsCenter Lissabon unterstützt Sie gerne vor Ort bei der Suche nach einem geeigneten Vertriebspartner in Portugal.

Zur Vertretersuche stehen einem Unternehmen eine Reihe von Möglichkeiten zur Verfügung. Im Gegensatz zu vielen anderen Ländern sind in Portugal allerdings Verbände kaum hilfreich. So fehlt ein Handelsvertreterverband, und es sind keine genauen Zahlen über die Anzahl der Handelsvertreter auf dem Markt bekannt.

Grundsätzlich unterscheidet das Handelsvertretergesetz zwischen dem Handelsvertreter (agente) und dem Handelsvertreter mit Vertretungsmacht (agente com representação). Im Gegensatz zum „einfachen“ Handelsvertreter ist der Handelsvertreter mit Vertretungsmacht nicht nur zur Vermittlung von Geschäften, sondern auch zu deren Abschluss im Namen des Unternehmers befugt. Es handelt sich hierbei jedoch um einen reinen Nebenaspekt, Kerntätigkeit des Handelsvertreters mit Vertretungsmacht bleibt die Vermittlung von Geschäftsabschlüssen in fremden Namen.

Hievon abzugrenzen sind der „Handelsbeauftragte“ (mandatário comercial), der Kommissionär (comissário), und der Vertragshändler (concessionário), da diesen Bezeichnungen andere rechtliche Gestaltungen zugrunde liegen.

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