

## Ein Unternehmen in Spanien gründen / Vertretungsvergabe

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

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

### Firmengründung in Spanien

Wenn Sie in Spanien eine Firma eröffnen wollen, sind die Optionen meist eine Niederlassung oder eine eigene Tochterfirma. Die Unterschiede bestehen vor allem darin, dass eine Niederlassung keine eigene Rechtsfähigkeit hat und der Rechtsprechung des Landes, in dem das Mutterunternehmen seinen Sitz hat unterliegt. Trotzdem muss sie mittels notarieller Urkunde gegründet werden und ist im Handelsregister einzutragen. Sie muss außerdem einen festen Sitz sowie einen Fiskalvertreter in Spanien haben.

Bei einer eigenen Firma fällt die Wahl meist auf eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung, welche die geeignetste Rechtsform für ein kleineres oder mittleres Unternehmen ist. Das Stammkapital beträgt mindestens 3.000 EUR und muss bei der Gründung vollständig gezeichnet und eingezahlt werden. Zur Gründung ist lediglich ein Gesellschafter erforderlich.

### 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 Madrid](#).

### 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 Kongresssteilnahmen, 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

Die Konditionen für Vertriebshändler sind in Spanien nicht speziell gesetzlich geregelt sind, es werden die Vorschriften des spanischen Handelsvertreterrechts 12/1992 angewendet. Das spanische Handelsvertreterrecht folgt den EU-Richtlinien, so wie auch das österreichische Handelsvertreterrecht, es bestehen also viele Gemeinsamkeiten.

Eine Anpassung eines österreichischen Vertrages an die spanische Gesetzgebung ist trotzdem erforderlich. Obwohl ein schriftlicher Vertrag nicht verpflichtend ist, ist ein solcher absolut empfehlenswert, um spätere Probleme zu vermeiden.

Das AußenwirtschaftsCenter in Madrid 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 (+34 91 55 64 358).