

Ein Unternehmen in Zypern gründen / Vertretungsvergabe

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

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

Firmengründung in Zypern

Die Firmengründung in Zypern erfolgt relativ rasch und unbürokratisch. In der Regel sind dafür bis zu 6 Arbeitstage erforderlich. Die Gründungskosten belaufen sich auf ca. 1.500 Euro. Aufgrund der Rechtslage muss ein Anwalt hinzugezogen werden. Das zuständige AußenwirtschaftsCenter Athen unterstützt Sie gerne bei Gründung und Investition in Zypern.

Das Gewerberecht ist in Zypern nach englischem System geregelt, es herrscht Gewerbefreiheit.

Das zypriotische Gesellschaftsrecht basiert auf dem „English Companies Act“ von 1948 und orientiert sich weiterhin stark an britischem Recht. Deshalb gibt es in Zypern auch keine GmbH, sondern nur öffentliche oder private Aktiengesellschaften sowie Partnerships, die den Gesellschaftsformen der Offenen Gesellschaft und Kommanditgesellschaft ähneln.

Folgende juristische Personen können in Zypern eingetragen werden:

- **Limited Liability Company by Shares (Private oder Public)**
 - Haftung ist durch Aktien beschränkt; können Aktiengesellschaften oder personenbezogene Kapitalgesellschaften sein. Auf Zypern die beliebteste und empfehlenswerteste Gesellschaftsform. Zur Gründung bedarf es mindestens eines Geschäftsführers (Director) und eines Sekretärs (Secretary), die Beschäftigung weiteren Personals ist nicht zwingend. Diese Positionen können durchaus von Gesellschaftern bekleidet werden, jedoch kann nur dann eine Person beide Stellen innehaben, wenn es nur einen Gesellschafter (Ein Personen - Private Company) gibt. Es ist durchaus üblich und nach zypriotischem Recht anerkannt, sowohl für Gesellschafter, als auch für Geschäftsführer und Sekretär, Treuhänder einzusetzen. Bei der „Private Limited Liability Companies by Shares“ ist die Möglichkeit die Aktien zu übertragen beschränkt, die Anzahl der Aktionäre darf nicht mehr als 50 betragen und es besteht keine Möglichkeit der öffentlichen Kapitalaufnahme. Diese Beschränkungen fallen bei der „Public Limited Liability Companies by Shares“ weg.
- **Limited Liability Company by Guarantee (mit oder ohne Stammkapital)**
 - Wird vor allem für „non profit“ Organisationen verwendet. Es wird entweder Kapital eingezahlt oder die Gesellschafter haften bei Auflösung der Gesellschaft bis zu einem vereinbarten Höchstbetrag.
- **General Partnership (OG)**
- **Limited Partnership (KG)**
 - Eintragung erfolgt mittels Formular beim „Registrar of Partnerships“.
- **Sole Proprietorship**
 - Entspricht einem österreichischen Einzelunternehmen
- **Societas Europaea (SE)**

Weiters besteht die Möglichkeit, eine Niederlassung in Zypern zu gründen.

Das zypriotische Arbeitsrecht leitet sich vom englischen COMMON LAW, „contract of employment“ and „duties of master and servant“, ab.

EU-Bürger haben im Fall des Grunderwerbs für einen Zweitsitz eine Bewilligung des Leiters der Regionalbehörde (Eparchos) zu erbringen.

Ausführliche Informationen zu Unternehmensgründung, Investitionen und Steuern erhalten Sie beim AußenwirtschaftsCenter Athen: 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 Athen](#).

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

Zypern ist ein sehr kleiner Markt in dem jeder jeden kennt. Bei langfristigen Geschäftsabsichten ist daher die Bestellung eines Exklusivvertreters mit Sitz in Zypern zu empfehlen. Die Bearbeitung des zyprischen Marktes über eine griechische Vertretung ist allgemein wenig erwünscht. Eine getrennte Vertretungsvergabe für den Teil der türkischen Volksgruppe im Norden ist nicht zulässig. Das AußenwirtschaftsCenter Athen ist Ihnen gerne bei der Suche nach einem geeigneten Vertreter behilflich. Vor der Aufnahme von konkreten Geschäftsbeziehungen bzw. dem Abschluss eines Vertretungsvertrages können u.a. Auskünfte von gewerblichen Wirtschaftsauskunfteien gegen Kostenersatz angefordert werden.

Im Wesentlichen folgt das zyprische dem britischen Handelsvertreterrecht. Rechtsgrundlage sind die Gesetze 76/1986 „The Commercial Agents Law“ und 51/1992 „The Regulation of relations between Commercial Agent and Principal“. Anhand dieser wurden auch die relevante EU-Richtlinie 1986/653/EWG und deren Novellierungen, die Gesetze 21/1994 und 149(II)/2000 umgesetzt.

Zu unterscheiden ist zwischen Vertretung (Agency) und Distribution (Distributorship). Im ersteren Fall kann der Vertreter im Namen der österreichischen Firma agieren und Verträge abschließen, er besitzt jedoch weder Rechte noch Pflichten aus dem Vertrag, hat lediglich Anspruch auf die Zahlung seiner Provision. Im letzteren Fall erwirbt der Distributor direkt das Eigentum an der Ware und kann diese mit Gewinn weiterveräußern.

Grundsätzlich besteht Vertragsfreiheit, einige Einschränkungen (z.B. Erfordernis der Schriftform, Mindestkündigungsfrist von einem Monat im ersten Jahr der Vertragslaufzeit, zwei Monaten im zweiten usw. bis zu sechs Monaten im sechsten Jahr und darüber) sind jedoch gesetzlich vorgegeben. Weitere übliche Vereinbarungen sind Mindestumsatz, Werbekosten, Konkurrenzklausel, Kündigungsbestimmungen sowie die Vereinbarung eines Abfindungsanspruches für den Fall der Auflösung des Vertretungsverhältnisses.

Der Entwurf eines Agency oder Distributorship Agreements kann vom AußenwirtschaftsCenter Athen angefordert werden.

Das Außenwirtschaftscenter Athen 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.