

Internationalisierung

Digitalisierung

Finanzen

Nachfolge

Interview zum Markteinstieg in Österreich mit Christof Stapf und Lukas Grill

„Trotz Gemeinsamkeiten bestehen gravierende Unterschiede“

Interviewserie: Zuhause in der Region – erfolgreich im Ausland

02. April 2019

„Ein Blick ins Ausland kann sich für viele KMU lohnen“

Interviewserie: Zuhause in der Region – erfolgreich im Ausland

Hintergrund: Obwohl immer mehr kleine und mittlere Unternehmen Umsätze im Ausland erwirtschaften, existiert noch viel ungenutztes Potential. Ein wichtiger Außenhandelspartner für Deutschland ist Österreich. Auf rund 103 Mrd. Euro bezifferte sich der gesamte Handelsumsatz mit der Alpenrepublik im Jahr 2017. Dr. Christof Stapf und Lukas Grill beraten deutsche Unternehmer beim Markteinstieg in Österreich. Was sind sinnvolle erste Orientierungsschritte für deutsche Unternehmer in Österreich? Und auf welche Herausforderungen sollten sich Unternehmer einstellen?

DMB: Was ist ein sinnvoller erster Orientierungsschritt für einen deutschen Unternehmer, der über eine Auslandsaktivität in Österreich nachdenkt?

Dr. Christof Stapf und MMag. Lukas Grill: Je nach Ergebnis der Marktanalyse sowie Risikobereitschaft des Unternehmers steht an erster Stelle die Frage der Intensität des Markteintritts, sprich, ob zunächst nur ein Vertriebsnetz aufgebaut wird oder bereits eine lokale Präsenz in Form einer Zweigniederlassung oder gar einer Tochtergesellschaft etabliert wird. Daneben ist zunehmend der Online-Versandhandel ein Thema, bei dem im B2C-Bereich spezifische österreichische Verbraucherschutz-Bestimmungen zu beachten sind.

Was sind Ihrer Erfahrung nach die größten Herausforderungen für deutsche Unternehmer in Österreich?

Trotz vieler Gemeinsamkeiten bestehen auch gravierende Unterschiede. Deutsche Unternehmer stehen häufig vor der Herausforderung, sich auf eine stärker konsensorientierte Herangehensweise einstellen zu müssen. In rechtlicher Hinsicht bestehen Detailunterschiede, die leicht übersehen werden können – unter Umständen mit gravierenden Folgen: z.B. ist ein mündlich abgeschlossener Immobilienkaufvertrag zivilrechtlich wirksam. Eine notarielle Beglaubigung ist nur für die Eintragung im Grundbuch nötig.

Welche Beratungsleistungen beanspruchen Unternehmer am häufigsten, wenn Sie in den österreichischen Markt erstmals eintreten?

Dies hängt von der Form des Markteintritts ab. Im Bereich der Rechtsberatung stehen bei reiner Exporttätigkeit Vertriebsverträge und die Beratung im Zusammenhang mit Streitigkeiten dar-aus sowie Fragen des Gewährleistungsrechts im Vordergrund; sowie Fragen der Datenschutz-Grundverordnung. (DSGVO). Bei intensiverer lokaler Präsenz reicht der

¹ Dr. Christof Stapf ist Partner, MMag. Lukas Grill ist Rechtsanwalt bei der [Stapf Neuhauser Rechtsanwälte OG](#). Die Stapf Neuhauser Rechtsanwälte OG betreut nationale und internationale Unternehmen in nahezu allen Fragen des Wirtschaftsrechts. Als Mitglied des DIRO-Netzwerks liegt ein Schwerpunkt auf der Betreuung deutscher Unternehmen mit Bezugspunkten zum österreichischen Recht.

Beratungsbedarf von Gesellschaftsgründungen über Due-Diligence-Prüfungen und arbeitsrechtliche Fragen bis hin zu öffentlich-rechtlichen Themen wie etwa Fragen des Gewerbe- und Betriebsanlagenrechts.

[Welche Vorteile bietet Österreich deutschen Unternehmern/ Was schätzen deutsche Unternehmer Ihrer Erfahrung nach an Österreich?](#)

Der Wirtschaftsstandort Österreich zeichnet sich durch hohe Kaufkraft, ein hohes Maß an qualifizierten Arbeitskräften sowie geringe Streiktätigkeit aus. Insbesondere der Wiener Raum bietet durch seine zentrale Lage für den osteuropäischen Raum weitere Expansionsmöglichkeiten. In finanzwirtschaftlicher Hinsicht ist auf die Gruppenbesteuerung hinzuweisen, welche es erlaubt, Verluste weniger erfolgreicher Konzerngesellschaften mit den Gewinnen anderer Konzerngesellschaften auszugleichen.

[Herr Dr. Stapf, Herr Grill, wir bedanken uns für das Gespräch.](#)