Maksym Stepanenko

Unternehmensgründung in Kanada: von der Idee zum ersten Auftrag

Föderale und provinzielle Ebene, CRA, GST/HST und Bankkonto

Maksym Stepanenko · 2026

Unternehmensgründung in Kanada: von der Idee zum ersten Auftrag

Föderale und provinzielle Ebene, CRA, GST/HST und Bankkonto

Maksym Stepanenko

Innova Publishing · 2026

CC BY-NC-ND 4.0

Buchseite, aktuelle Fassung und die weiteren Leitfäden der Reihe:
guides.mmix.biz/de/canada-biz

KAPITEL 1

Das Geschäftsklima in Kanada: was Sie vom ersten Tag an wissen müssen

Kanada gehört zur G7, belegt weltweit Platz 23 im Ranking der Geschäftsfreundlichkeit und bietet eines der attraktivsten Steuersysteme für kleine Kapitalgesellschaften unter den entwickelten Ländern. Doch das System der Registrierung und der Steuerverwaltung hat Eigenheiten, die Neulinge oft unvorbereitet treffen.

Ein zweistufiges System: Jedes Unternehmen in Kanada arbeitet gleichzeitig auf zwei Ebenen, der föderalen und der provinziellen. Das bedeutet zwei Registrierungen, zwei Regelwerke und manchmal zwei Arten von Steuern. Für einen ausländischen Unternehmer, der ein einheitliches System gewohnt ist (wie in den meisten europäischen Ländern), erfordert das eine Umstellung.

Provinzen als „Staaten im Staat“: Kanada ist eine Föderation aus 10 Provinzen und 3 Territorien. Jede Provinz hat ein eigenes Gesellschaftsrecht, ein eigenes Steuersystem (außer in Provinzen, die die Verwaltung an die CRA delegiert haben) und eigene Registrierungsanforderungen. Was in Ontario funktioniert, funktioniert in Quebec womöglich nicht.

Die wichtigsten Behörden: Die Canada Revenue Agency (CRA) ist die föderale Steuerbehörde, das Gegenstück zum IRS in den USA. Sie vergibt Geschäftsnummern (BN) und verwaltet GST/HST und die Körperschaftsteuer. Innovation, Science and Economic Development Canada (ISED) ist zuständig für die föderale Registrierung von Kapitalgesellschaften. Corporations Canada ist die Abteilung von ISED für föderale Kapitalgesellschaften. Dazu kommen die Provinzregister (ServiceOntario für Ontario, Registraire des entreprises für Quebec usw.).

Warum Einwanderer Kanada für ihr Geschäft wählen: Der Steuersatz für eine Canadian Controlled Private Corporation

(CCPC) liegt auf die ersten $500,000 aktiven Einkommens bei nur 9–12 % (Small Business Deduction). Das ist einer der niedrigsten Sätze in der G7. Doppelbesteuerungsabkommen mit 90+ Ländern. Staatliche Förderprogramme für kleine Unternehmen: BDC (Entwicklungsbank), EDC (Exportbank), die SR&ED-Steuergutschrift für Forschung und Entwicklung.

Besonderheiten für Ausländer: Ein Nichtansässiger in Kanada kann eine Kapitalgesellschaft gründen, aber bei einer föderalen Kapitalgesellschaft müssen 25 % der Direktoren in Kanada ansässig sein (in den meisten Provinzen). Ein Bankkonto ohne SIN (Social Insurance Number) zu eröffnen ist schwieriger, aber möglich. Für ein operativ tätiges Unternehmen brauchen Sie eine Arbeitserlaubnis oder einen Status, der die Geschäftstätigkeit erlaubt (Kategorien PR, Work Permit).

Die ersten Entscheidungen vor der Registrierung: welche Struktur (Kapitel 2). In welcher Provinz Sie registrieren. Föderale oder provinzielle Registrierung. Ob Sie sofort eine GST/HST-Nummer brauchen.

KAPITEL 2

Sole Proprietorship, Partnership, Corporation: was Sie wählen sollten

Die Wahl der Struktur ist die erste und wichtigste Entscheidung. Sie beeinflusst Steuern, persönliche Haftung, die Möglichkeit, Investoren zu gewinnen, und den Verwaltungsaufwand. Für die meisten ernsthaften Unternehmen mit Wachstumsplänen ist die Antwort eindeutig: Corporation. Aber es gibt Nuancen.

Sole Proprietorship (Einzelunternehmen): die einfachste Struktur. Die Registrierung besteht aus dem Namen plus einem „Geschäftsnamen“ (trade name) über das Provinzregister, $60–$80. Steuern: Das gesamte Einkommen des Unternehmens ist Ihr persönliches Einkommen. Persönliche Haftung: unbegrenzt, Gläubiger können auf das Privatvermögen zugreifen. Nachteile: hohe persönliche Steuer bei wachsendem Einkommen (in Ontario bis zu 53.53 % Grenzsteuersatz). Keine Trennung von persönlicher und geschäftlicher Haftung. Vorteile: Einfachheit, niedrige Kosten. Wann es passt: Test einer Idee, Freelancing mit einem Einkommen bis $50,000/Jahr, ein befristetes Projekt.

General Partnership: Zwei oder mehr Personen führen ein Geschäft gemeinsam. Ein Partnerschaftsvertrag (nicht zwingend, aber äußerst wichtig). Die Steuern werden anteilig auf die Partner verteilt, jeder zahlt als natürliche Person. Persönliche Haftung: Jeder Partner haftet voll für die Schulden (auch für die Schulden des anderen Partners). Limited Partnership (LP): Es gibt einen General Partner (leitet und haftet voll) und Limited Partners (nur Investoren, die Haftung ist auf die Einlage begrenzt). Verbreitet bei Investmentfonds und Immobilien.

Corporation (Kapitalgesellschaft): eine eigene juristische Person. Eigentümer sind die Aktionäre, geleitet wird sie von den Direktoren. Beschränkte Haftung: Das Privatvermögen der Aktionäre ist geschützt (mit Ausnahmen wie Betrug und persönlichen Bürgschaften). Steuern: Die Gesellschaft zahlt ihre

eigene Steuer (9–12 % auf die ersten $500K bei einer CCPC). Dividenden aus der Gesellschaft werden gesondert besteuert (aber mit Steuervergünstigungen). Vorteile: Steuereffizienz, Vermögensschutz, die Möglichkeit, Investoren zu gewinnen, professionelles Image. Nachteile: teurere Registrierung ($200–$500), Pflicht zur jährlichen Berichterstattung, aufwendigere Verwaltung.

Warum die Corporation für die meisten die beste Wahl ist: Ab einem Einkommen von $50,000+ beginnt die Corporation, Steuern zu sparen. Der Unterschied zwischen 53 % (persönliche Steuer) und 12 % (Körperschaftsteuer) auf $50,000 ergibt $20,500 Ersparnis im Jahr. Dieses Geld bleibt zur Reinvestition in der Gesellschaft. Außerdem: Die Lifetime Capital Gains Exemption ($1M+ beim Verkauf von CCPC-Aktien) steht Einzelunternehmern nicht zur Verfügung. Die Möglichkeit, dem Ehepartner oder den Kindern ein Gehalt zu zahlen (Income Splitting). Zugang zur SR&ED-Gutschrift.

Professional Corporations (PC): Für lizenzierte Fachleute (Ärzte, Anwälte, Buchhalter) gelten Sonderregeln. Eine PC erlaubt es, Einkommen über die Gesellschaft zu beziehen, aber es gibt Einschränkungen bei den Aktionären.

Föderale oder provinzielle Kapitalgesellschaft: Eine Federal Corporation (Canada Business Corporations Act, CBCA) darf in allen Provinzen tätig sein, ohne in jeder einzeln registriert zu sein (in einigen ist aber eine Extra-Provincial Registration nötig). Eine Provincial Corporation (zum Beispiel nach dem Ontario Business Corporations Act, OBCA) ist einfacher und günstiger und gilt nur in dieser Provinz. Der Rat: Für ein Geschäft in einer Provinz eine provinzielle Kapitalgesellschaft, für ein Geschäft in mehreren Provinzen eine föderale.

KAPITEL 3

Canada Revenue Agency: Business Number, GST/HST, Payroll

Die Business Number (BN) ist eine 9-stellige Nummer, die die CRA jedem Unternehmen zuweist. Sie ist Ihre zentrale Kennung im föderalen Steuersystem. An die BN werden „Program Accounts“ angehängt, Suffixe für verschiedene Steuerprogramme: GST/HST (RT), Payroll (RP), Import/Export (RM), Corporate Tax (RC).

So erhalten Sie die BN: Sie registrieren sich online bei der CRA über canada.ca/en/revenue-agency. Oder telefonisch unter 1-800-959-5525. Oder bei der Registrierung einer Corporation über ISED, dann wird die CRA automatisch benachrichtigt. Die BN erhalten Sie bei der ersten Registrierung bei der CRA, die Program Accounts kommen nach Bedarf hinzu.

GST/HST: wann die Registrierung Pflicht ist: Übersteigt der Jahresumsatz $30,000, müssen Sie sich innerhalb von 29 Tagen registrieren. Bis $30,000 ist die Registrierung freiwillig (aber empfehlenswert, wenn Sie mit anderen Unternehmen arbeiten). Nach der Registrierung erheben Sie GST/HST von den Kunden (5–15 %, je nach Provinz). Sie zahlen GST/HST an Lieferanten, erhalten ihn aber über Input Tax Credits (ITC) zurück. Die Differenz führen Sie an die CRA ab.

GST und HST im Vergleich: Die HST (Harmonized Sales Tax) gilt in Provinzen, die die föderale GST (5 %) mit der provinziellen PST zusammengelegt haben. Ontario: HST 13 % (5 % föderal + 8 % provinziell). British Columbia, Saskatchewan, Manitoba: GST 5 % + gesonderte PST. Quebec: GST 5 % + QST 9.975 % (ein eigenes System). Alberta: nur GST 5 % (keine Provinzsteuer).

Quick Method für kleine Unternehmen: Bei einem Umsatz bis $400,000 können Sie die vereinfachte Methode nutzen. Statt einer genauen Berechnung zahlen Sie einen festen Prozentsatz des Umsatzes (abhängig von Provinz und Geschäftsart). Oft ist das

günstiger als die Standardmethode, klären Sie es mit Ihrem Buchhalter.

Payroll (RP Account): Sobald Sie mindestens einen Mitarbeiter einstellen, brauchen Sie einen Payroll Program Account. Die CRA regelt: Beiträge zum CPP (Canada Pension Plan) und zur EI (Employment Insurance) sowie den Einbehalt der Einkommensteuer vom Gehalt. Payroll Remittances (Überweisungen an die CRA) erfolgen monatlich oder häufiger. T4-Formulare für Mitarbeiter jährlich im Februar. PD7A ist das monatliche Überweisungsformular für die einbehaltenen Beträge.

Körperschaftsteuer (T2): Jede kanadische Kapitalgesellschaft reicht die Steuererklärung T2 Return innerhalb von 6 Monaten nach Ende des Geschäftsjahres ein. Die Steuer ist innerhalb von 2 Monaten (bei einer CCPC) oder 3 Monaten nach Jahresende zu zahlen. Small Business Deduction (SBD): Die ersten $500,000 des „aktiven Einkommens“ einer CCPC werden zum ermäßigten Satz besteuert (in Ontario: 9 % föderal + 3.2 % provinziell = ~12.2 %). Einkommen über $500,000 unterliegt dem allgemeinen Satz von 26.5 %.

My Business Account: ein Online-Konto auf der Website der CRA. Darüber sehen Sie Steuerverpflichtungen, reichen Formulare ein, verfolgen Erstattungen und kommunizieren mit der CRA. Ich empfehle, es als Erstes einzurichten, das spart Ihnen während der gesamten Geschäftstätigkeit Zeit.

KAPITEL 4

Ontario Business Registry: Registrierung in Ontario

Ontario ist die größte Provinz Kanadas. Hier werden 40 % des Bruttoinlandsprodukts des Landes erwirtschaftet, hier liegen Toronto (die Finanzhauptstadt), Ottawa (die Hauptstadt des Landes), Mississauga und Hamilton. Ontario ist für die meisten Einwanderer und internationalen Unternehmer die naheliegendste Wahl.

Ontario Business Registry (OBR): ontario.ca/page/ontario-business-registry ist das Online-Portal für die Registrierung und Verwaltung eines Unternehmens in Ontario. Die meisten Registrierungsschritte lassen sich online erledigen, ohne ein Büro aufzusuchen.

Registrierung eines Business Name (für Sole Proprietorship und Partnership): Kosten $60. Gilt 5 Jahre und wird dann erneuert. Registriert Ihren Handelsnamen im Provinzregister. Schafft keine juristische Person, sondern ist nur der offizielle „Name“, unter dem Sie Ihr Geschäft führen.

Registrierung einer Ontario Corporation (Inc.): Kosten $300 (online). Name Search (NUANS-Bericht) $13.80 (Pflicht für Gesellschaften mit Namen, nicht nötig für eine „numbered company“). Numbered Company (123456 Ontario Inc.) ohne vorherige Namensprüfung. Eine Gesellschaft mit Namen (Acme Corp. Inc.) braucht eine vorherige Prüfung. Articles of Incorporation: Aktienstruktur (Authorized Capital), Direktoren, eingetragene Adresse (registered office). Nach der Einreichung wird das Certificate of Incorporation sofort online ausgestellt (in der Regel innerhalb einer Stunde).

Nach der Registrierung, die Pflichtschritte: Bei der CRA registrieren (BN erhalten). Ein Geschäftskonto der Gesellschaft eröffnen (nicht mit dem privaten vermischen). Das Organization

Minute Book anlegen: Shareholder Registry, Director Registry, Corporate By-Laws, die ersten Resolutions. Ein Anwalt erledigt das für $500–$1,000, oder Sie nutzen einen Dienst wie Company Formations. Sich für die HST registrieren (bei einem Umsatz von $30,000+). Eine Business License einholen, falls sie für Ihre Tätigkeit nötig ist.

Extra-Provincial Registration: Ist Ihre Gesellschaft in einer anderen Provinz (oder einem anderen Land) registriert und will in Ontario offiziell geschäftlich tätig sein, brauchen Sie in Ontario eine Registrierung als Extra-Provincial Corporation. Kosten $300.

Jährliche Pflichten: Annual Return im OBR für $25/Jahr. Er wird online innerhalb von 60 Tagen nach dem Gründungsdatum eingereicht. Wer ihn versäumt, riskiert eine Strafe und eventual dissolution (zwangsweise Auflösung). T2 bei der CRA jährlich. Ein Annual General Meeting (AGM) ist bei privaten Gesellschaften mit einem einzigen Aktionär nicht zwingend, ein Protokoll muss aber geführt werden. Director and Officer Resolutions: Dokumentieren Sie alle wichtigen Entscheidungen.

ServiceOntario und Ontario Business Registry: ServiceOntario hat physische Büros, doch die meisten Leistungen wurden online ins OBR verlagert. Manche Dokumente (Apostille, notariell beglaubigte Kopien) müssen weiterhin persönlich abgeholt werden.

Fachliche Anlaufstellen: BDC (Business Development Bank of Canada) ist die staatliche Bank für kleine Unternehmen. Sie bietet Kredite, Schulungen und Beratung. Futurpreneur Canada richtet sich an Unternehmer bis 39 Jahre, Kredite bis $60,000. Ontario Centre for Workforce Innovation. Handelskammern: Toronto Board of Trade, Ottawa Chamber.

KAPITEL 5

Bankkonto in Kanada: wie Sie es eröffnen und was Sie wählen

Ein Bankkonto ist für jedes kanadische Unternehmen ein Pflichtschritt. Ein Privatkonto für geschäftliche Vorgänge ist ein grober Fehler: Es verletzt den Status der Kapitalgesellschaft („piercing the corporate veil“), erschwert die steuerliche Buchführung und verstößt gegen die Bedingungen der meisten Banken.

Die Big Five, die großen kanadischen Banken: Royal Bank of Canada (RBC), TD Bank, Scotiabank, BMO (Bank of Montreal), CIBC. Sie sind die zuverlässigsten und am weitesten verbreiteten. Für ein neues Unternehmen sind sie trotz höherer Gebühren die beste Wahl.

Welche Unterlagen Sie für die Eröffnung eines Kontos der Gesellschaft brauchen: Certificate of Incorporation (oder Articles of Incorporation). Eine Corporate Resolution, die die Kontoeröffnung genehmigt (von den Direktoren unterzeichnet). Eine Liste der Direktoren und Aktionäre. Zwei Ausweisdokumente des Direktors, der für das Konto zeichnungsberechtigt ist (Reisepass + Führerschein). SIN oder Nachweis des Steuerstatus. Geschäftsadresse. Beschreibung der Tätigkeit.

Probleme für Nichtansässige: Ohne SIN ist die Kontoeröffnung schwieriger, die Bank kann ablehnen oder zusätzliche Unterlagen verlangen. Lösungen: persönlich nach Kanada kommen (Banken eröffnen Konten bei persönlichem Besuch bereitwilliger). Eine Credit Union nutzen, die bei den Anforderungen flexibler ist. Zuerst ein Privatkonto eröffnen (mit ITIN oder einem anderen Dokument) und danach das Geschäftskonto ergänzen. Fintech nutzen: Stripe Atlas, Mercury (für ein kanadisches Unternehmen mit US-Konto), Wise Business Account.

Gebühren und Produkte: Basis-Geschäftskonten bei den Big Five kosten $15–$40/Monat + Transaktionsgebühren ($0.25–$1.25 je Transaktion). Bei kleinen Transaktionsvolumen sind Credit Unions oft günstiger. Alternativen: Tangerine Business (online, ohne Gebühren), Wealthsimple Cash Business (für Start-ups), Wise Multi-Currency Account (für internationale Zahlungen).

Merchant Services (Zahlungsannahme): Für Kartenzahlungen: Square (am einfachsten), Stripe (für Onlinezahlungen), Moneris (der größte kanadische Zahlungsdienstleister), TD Merchant Services. Interac e-Transfer für Unternehmen: Die meisten kanadischen Banken unterstützen ihn, die Limits liegen zwischen $3,000 und $50,000 pro Transaktion.

Kreditkarten für Unternehmen: TD Business Travel Visa Infinite ($149/Jahr) ist die beste für Reisen. American Express Business Gold ($199/Jahr) bietet ausgezeichnete Travel Rewards. BMO AIR MILES Business Mastercard hat keine Jahresgebühr. CIBC Aerogold Business Visa ist für Flugmeilen gedacht.

Finanzielle Trennung vom ersten Tag an: Alle Geschäftseinnahmen fließen nur auf das Konto der Gesellschaft. Alle Geschäftsausgaben erfolgen nur vom Konto der Gesellschaft oder mit der Firmenkarte. Das eigene Gehalt über eine offizielle Payroll (oder Dividenden, nach Entscheidung des Buchhalters). Nutzen Sie Firmengeld nie für private Zwecke, ohne es formell zu dokumentieren. Das ist „piercing the corporate veil“, das Risiko, den Schutz der beschränkten Haftung zu verlieren.

KAPITEL 6

SR&ED: die Steuergutschrift für Forschung und Entwicklung

Scientific Research and Experimental Development (SR&ED) ist das großzügigste Steuerinstrument für Technologieunternehmen in Kanada. Die Regierung erstattet bis zu 65 % der Ausgaben für Forschung und Entwicklung. Im Jahr 2024 beantragten rund 24,000 Unternehmen SR&ED-Gutschriften im Umfang von $4 Milliarden jährlich. Die meisten davon sind kleine Unternehmen.

Was als SR&ED zählt: experimentelle Entwicklung, also die Schaffung neuer Software, neuer Prozesse und Produkte. Angewandte Forschung, also die Gewinnung neuen Wissens mit einem konkreten praktischen Ziel. Grundlagenforschung, also die Gewinnung neuen Wissens ohne konkretes Ziel (für Unternehmen selten). Das Schlüsselkriterium: Gab es eine „technologische Unsicherheit“ (technological uncertainty), die Sie aufgelöst haben? Wenn Sie vorher nicht wussten, was herauskommt, ist das wahrscheinlich SR&ED.

Was NICHT als SR&ED zählt: Standardentwicklung nach fertiger Spezifikation. Tests ohne Forschungskomponente. Marketing, Vertrieb, Verwaltung. Routinemäßige Aktualisierung bestehender Produkte.

Höhe der Gutschrift: Für eine CCPC (Canadian Controlled Private Corporation) gibt es eine erstattungsfähige Gutschrift (refundable credit) von 35 % auf die ersten $3M der SR&ED-Ausgaben. Das ist echtes Geld, auch wenn kein steuerpflichtiges Einkommen vorliegt. Eine nicht erstattungsfähige Gutschrift (non-refundable credit) von 15 % gilt für Beträge über $3M. Provinzielle Gutschriften: Ontario gibt weitere 8–10 % (Ontario Innovation Tax Credit, Ontario Research and Development Tax Credit). Insgesamt für eine CCPC aus Ontario: bis zu 43–48 % der ersten $3M an Ausgaben.

Ausgaben, die zählen: Gehälter von Mitarbeitern, die mit SR&ED befasst sind (bis zu 65 % des Gehalts als Overhead). Materialien und Komponenten, die für SR&ED eingesetzt wurden. Auftragsarbeiten (80 % der Summe). Miete von Ausrüstung speziell für SR&ED. Proxy-Methode für Overhead: 55 % der SR&ED-Gehälter als Overhead-Ausgaben.

Ablauf der Einreichung: Der SR&ED-Antrag wird zusammen mit der T2 (der Körperschaftsteuererklärung) eingereicht. Formular T661 (Technical Narrative): Beschreibung jedes SR&ED-Projekts. Pflicht sind: Hypothese, Methodik, Ergebnisse und wie die technologische Unsicherheit aufgelöst wurde. Die CRA führt bei großen Anträgen ein „Audit“ durch, daher muss die Arbeit in Echtzeit dokumentiert werden (Git-Commits, Notebooks, Sitzungsprotokolle, Timesheets).

Dokumentation ist der Schlüssel zum Erfolg bei SR&ED: Führen Sie Laborjournale und eine Git-Historie mit aussagekräftigen Commit Messages. Halten Sie Hypothesen, Experimente und Fehlschläge fest (Fehlschläge sind ein Proof of Uncertainty). Timesheets: wer wie viele Stunden wofür aufgewendet hat. Die CRA sieht sich Unterlagen bis zu 18 Monate nach der Einreichung an.

SR&ED-Berater: Die meisten kleinen Unternehmen arbeiten mit SR&ED-Spezialisten auf Contingency-Basis (20–30 % der erhaltenen Gutschrift). Das ist gerechtfertigt, denn ein richtig erstellter Antrag ist um ein Vielfaches mehr wert als das Honorar des Beraters. Manche Unternehmen erstellen den SR&ED-Antrag bei Beträgen bis $50,000 selbst, was bei guter Dokumentation durchaus realistisch ist.

KAPITEL 7

Förderprogramme: BDC, EDC, IRAP, Ontario Grants

Kanada unterstützt kleine Unternehmen aktiv durch ein Bündel staatlicher Programme. Insgesamt hat ein kanadischer Unternehmer Zugang zu Dutzenden Programmen für Finanzierung, Kredit, Mentoring und Exportförderung, von denen die meisten deutlich weniger bekannt sind als SR&ED.

BDC (Business Development Bank of Canada): eine staatliche Bank speziell für kleine und mittlere Unternehmen. Sie konkurriert nicht mit den Geschäftsbanken, sondern hilft dort, wo diese kein Geld geben. Kredite von $10,000 bis zu mehreren Millionen. Besonderheiten: akzeptiert Start-ups mit 2+ Jahren Geschäftstätigkeit. Finanziert Technologie, Ausrüstung und Immobilien. Beratungsleistungen zu Preisen unter dem Marktniveau. BDC Venture Capital ist für Technologie-Start-ups. BDC Advisory Services bietet Beratung zu Management, Marketing und Finanzen zu Vorzugspreisen.

EDC (Export Development Canada): hilft kanadischen Unternehmen beim Export. Versicherung von Exportforderungen (zahlt der ausländische Kunde nicht, erstattet EDC). Garantien für Bankkredite zur Finanzierung von Exportverträgen. Performance Security Guarantee für Ausschreibungen, die einen Performance Bond verlangen. EDC Account Performance Security Guarantee: für Unternehmen, die Verträge im Ausland erfüllen.

IRAP (Industrial Research Assistance Program): wird vom NRC (National Research Council) verwaltet. Finanziert innovative F&E-Projekte kleiner und mittlerer Unternehmen. Nichtfinanzielle technische Unterstützung über ITAs (Industrial Technology Advisors). Zuschüsse für F&E liegen in der Regel bei $50,000–$500,000. Vorgehen: Der ITA bewertet Ihr Projekt und empfiehlt eine Finanzierung. Das Verfahren dauert 2–6 Monate. IRAP + SR&ED: Diese Programme sind kompatibel, Sie können

einen IRAP-Zuschuss UND eine SR&ED-Gutschrift für dieselben Ausgaben erhalten.

Ontario Centres of Excellence (OCE): finanziert Kooperationen von Unternehmen mit Universitäten in Ontario. Market Readiness Program (bis zu $50,000, 50/50-Matching). SmartStart Fund für studentische Unternehmer. Voucher for Innovation and Productivity (VIP): bis zu $30,000 für Leistungen universitärer Forscher.

Futurpreneur Canada: für Unternehmer von 18 bis 39 Jahren. Kredite bis zu $60,000 (über BDC) mit Mentoring. Ein Mentor für 2 Jahre aus professionellen Business-Communities. Keine Sicherheiten nötig. Ein sehr zugängliches Programm für junge Unternehmer.

CanExport: für den Eintritt in internationale Märkte. Zuschüsse bis zu $75,000 (50 % Kofinanzierung). Abgedeckt werden Marktforschung, Messeteilnahmen, Produktzertifizierung und Rechtskosten im Zielland. Die Einreichung erfolgt online auf tradecommissioner.gc.ca.

Women Entrepreneurship Strategy: $2.2B zur Unterstützung von Unternehmerinnen. Der Women Entrepreneurship Loan Fund vergibt Kredite bis zu $100,000 zu Vorzugsbedingungen. Der Women Entrepreneurship Fund vergibt Zuschüsse bis zu $100,000 für innovative, von Frauen geführte Unternehmen.

Provinzielle Programme in Ontario: Ontario Small Business Support Grant (historisch für von COVID Betroffene). Ontario Innovation Tax Credit als Ergänzung zu SR&ED. Ontario Business Supports ist das Portal aller Provinzprogramme.

KAPITEL 8

Steuerplanung für eine kanadische Kapitalgesellschaft

Steuerplanung ist die legale Minimierung der Steuerlast durch die Nutzung gesetzlich vorgesehener Instrumente. In Kanada steht einer privaten Kapitalgesellschaft ein breites Arsenal solcher Instrumente zur Verfügung.

Gehalt oder Dividende, die ewige Frage: Der Eigentümer einer CCPC hat zwei Hauptwege, Geld aus der Gesellschaft zu beziehen. Gehalt: schafft RRSP Contribution Room, begründet CPP Contributions, wird vom Einkommen der Gesellschaft abgezogen und bei der natürlichen Person wie normales Einkommen besteuert. Dividenden: werden aus dem Gewinn der Gesellschaft nach Steuern gezahlt, erhalten den Dividend Tax Credit (der sie teilweise „begünstigt“), schaffen keinen RRSP Room und lösen keine CPP-Beiträge aus. Die optimale Antwort ist eine Kombination. Das genaue Verhältnis hängt von Einkommen und Provinz ab, die Berechnung übernimmt der Buchhalter.

Small Business Deduction (SBD): Auf die ersten $500,000 „active business income“ zahlt eine CCPC einen ermäßigten Satz. Geld, das in der Gesellschaft bleibt (nicht als Gehalt oder Dividende ausgezahlt wird), sammelt sich zum niedrigen Satz an, das nennt man „tax deferral“. Dieses Geld kann in das Unternehmen reinvestiert oder innerhalb der Gesellschaft angelegt werden.

Lifetime Capital Gains Exemption (LCGE): Beim Verkauf von CCPC-Aktien ist der Eigentümer von der Steuer auf Wertzuwachs bis zu $1,016,602 befreit (jährlich indexiert). Das ist eines der wirksamsten Steuerinstrumente Kanadas. Voraussetzung: Die Aktien müssen „Qualified Small Business Corporation Shares“ sein, mit konkreten technischen Anforderungen. Beginnen Sie die Planung mehrere Jahre vor dem Verkauf.

Income Splitting (Einkommensverteilung): Auszahlung von Gehalt oder Dividenden an Ehepartner und Kinder. Die TOSI Rules (Tax on Split Income) haben das Income Splitting seit 2018 erheblich eingeschränkt, es funktioniert jetzt nur noch bei aktiver Beteiligung des Familienmitglieds am Unternehmen. Lassen Sie sich unbedingt von einem Buchhalter beraten.

RRSP und Corporate Pension: Beiträge zum RRSP (Registered Retirement Savings Plan) werden vom persönlichen Einkommen abgezogen. Das Limit beträgt 18 % des Einkommens des Vorjahres, höchstens $31,560 im Jahr 2024. Gehalt schafft RRSP Room, Dividenden nicht. Individual Pension Plan (IPP): ein Firmenrentenplan für einen angestellten Eigentümer über 40 Jahre. Er erlaubt höhere Beiträge als der RRSP.

Holding-Struktur: Sie gründen eine Holdco (Holdinggesellschaft), die die Aktien der operativen Opco hält. Dividenden von der Opco an die Holdco sind steuerfrei (inter-corporate dividend). In der Holdco sammelt sich Geld an und wird angelegt. Vermögensschutz: Die Gläubiger der Opco kommen nicht an das Geld in der Holdco. Die Lifetime Capital Gains Exemption bleibt bei richtiger Struktur erhalten.

Fehler, die Geld kosten: private und geschäftliche Ausgaben zu vermischen. Sich nicht rechtzeitig für die HST zu registrieren und Säumniszuschläge zu zahlen. Die SR&ED-Dokumentation nicht in Echtzeit zu führen. Den Annual Return zu vergessen, Strafe $500. Keine Mindestgehälter zu zahlen und bei einer Steuerprüfung eine „deemed dividend“ zu erhalten. Die Lösung: ein professioneller Buchhalter ab dem ersten Jahr. Kosten $2,000–$5,000/Jahr. Die Ersparnis ist um ein Vielfaches höher.

KAPITEL 9

Internationale Kunden und Export aus Kanada

Einer der Hauptvorteile einer kanadischen Kapitalgesellschaft ist ihre Eignung als Standort für internationales Geschäft. Kanada hat Abkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung mit 90+ Ländern, CETA mit der EU, CUSMA (USMCA) mit den USA und Mexiko und CPTPP mit 10 Pazifikstaaten.

Verkauf von Dienstleistungen an ausländische Kunden: Dienstleistungen („immaterieller“ Export) unterliegen der GST/HST mit dem Nullsatz. Das heißt, ein kanadisches IT-Unternehmen stellt einem amerikanischen Kunden eine Rechnung ohne HST aus. Das ist kein Fehler, sondern eine „zero-rated supply“. Der Nullsatz bedeutet, dass Sie Input Tax Credits auf Ausgaben auch bei null HST auf die Einnahmen zurückfordern können.

Verrechnungspreise: Wenn Sie verbundene Unternehmen in verschiedenen Ländern haben (zum Beispiel eine kanadische Holdco und eine amerikanische LLC), müssen Geschäfte zwischen ihnen zu Marktpreisen erfolgen (arm's length). Ein Verstoß führt zu Strafen der CRA. Für ernsthafte internationale Strukturen ist eine Transfer-Pricing-Dokumentation Pflicht.

Payroll für ausländische Mitarbeiter: Wenn Sie in Kanada ansässige Personen einstellen, gilt die Standard-Payroll. Stellen Sie Nichtansässige im Fernarbeitsverhältnis ein, gelten andere Regeln. Ein Nichtansässiger, der Leistungen aus dem Ausland erbringt, ist in der Regel Independent Contractor, ohne kanadische Payroll. Arbeitet ein Nichtansässiger physisch in Kanada, wird es komplizierter, hier brauchen Sie eine Beratung.

Stripe Atlas und internationale Zahlungsinfrastruktur: Viele kanadische Unternehmer nutzen eine amerikanische LLC (über Stripe Atlas, $500) parallel zur kanadischen Kapitalgesellschaft.

Die amerikanische LLC vereinfacht den Zahlungseingang von amerikanischen Kunden. Die kanadische Kapitalgesellschaft dient der Nutzung von SR&ED und der Small Business Deduction. Das ist legal und verbreitet, erfordert aber eine korrekte Transfer-Pricing-Dokumentation.

Doppelbesteuerung und Tax Treaties: Kanada→USA: Bei Dividenden einer kanadischen Gesellschaft an einen US-Bürger werden in Kanada 15 % Withholding Tax einbehalten. In den USA wird sie als Foreign Tax Credit angerechnet. Gehalt aus Kanada an einen Nichtansässigen: 25 % Withholding, per Treaty auf 15 % gesenkt. Lassen Sie sich bei jeder grenzüberschreitenden Zahlung von Fachleuten beraten.

Exportfinanzierung über EDC: Wenn Ihr ausländischer Kunde die Zahlung verzögert oder Sie vor einem großen Auftrag eine finanzielle Garantie brauchen, versichert EDC die Exportforderung und gibt Banken Garantien. Für B2B-Dienstleister mit großen Kunden ist das ein wertvolles Sicherheitsnetz.

Eine reale Erfolgsgeschichte eines typischen Modells: Ein kanadisches SaaS-Unternehmen, gegründet von einem Einwanderer aus der Ukraine. Eine CCPC aus Ontario. Die Kunden sind amerikanische und europäische Unternehmen (zero-rated HST). SR&ED-Gutschriften: $200,000/Jahr Rückerstattung von der CRA. Ein BDC-Kredit über $100,000 für die Skalierung. Nach 3 Jahren Verkauf der Aktien über die LCGE, die ersten $1M Gewinn ohne Steuer. Das ist keine Theorie, Tausende Unternehmen arbeiten genau so.

Wie geht es weiter?

Danke, dass Sie „Unternehmensgründung in Kanada: von der Idee zum ersten Auftrag“ gelesen haben.

Aktualisierungen dieses Buches, EPUB- und PDF-Dateien und alle Leitfäden der Reihe finden Sie auf der Buchseite: guides.mmix.biz/de/canada-biz

Maksym Stepanenko, Innova Publishing.