

Tipps für den erfolgreichen Export in die Emirate

Die Weltbank platziert die VAE auf Rang 23 der wirtschaftsfreundlichsten Länder weltweit. Ausländische Lieferanten sollten jedoch bei der Erschließung dieses Marktes die tiefverwurzelten kulturellen und geschäftlichen Besonderheiten berücksichtigen. *Atradius hat in Zusammenarbeit mit der internationalen Anwaltskanzlei DLA Piper eine Checkliste zusammengestellt. Zusätzlich dazu beantworten unsere Experten im kostenfreien Atradius-Webinar die wichtigsten Fragen zum Handel mit den Emiraten.*



Dr. Thomas Langen
Senior Regional Director
Deutschland,
Mittel- und Osteuropa,
Atradius Kreditversicherung
thomas.langen@atradius.com

Im Webinar spricht der britische Finanzjournalist Adam Shaw mit Schuyler D'Souza, Country Manager Dubai von Atradius; Toby Shore, Corporate Treasurer und CRO bei Dubai Aluminium, und Katie Withers, Anwältin von DLA Piper, über Tipps zum Handel mit den Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE). Zu den wichtigsten Empfehlungen, die im 10-Punkte-Plan aufgelistet werden, gehören:

1. Prüfen Sie den Bedarf für Ihre Produkte und Dienstleistungen

Die Wirtschaft der VAE hat seit 2010 an Dynamik gewonnen, und dies hat vielen Bauprojekten Auftrieb gegeben und die Nachfrage in der Tourismusbranche und nach ausländischen Waren gefördert. Die Haupteinfuhrgüter sind Konsumgüter, Maschinen und Transportausrüstung, Chemikalien und Lebensmittel. Doch die VAE haben sich auch einer hohen Qualität im Bildungs- und Gesundheitswesen verpflichtet und investieren stark in Infrastruktur und Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT). Dadurch ist ausländisches Expertenwissen gefragt



© BananaStock/Thinkstock

Sich Zeit nehmen und Vertrauen aufbauen ist eines der vielen Gebote der islamischen Geschäftskultur. und das Interesse da, Partnerschaften mit ausländischen Stellen einzugehen.

2. Wählen Sie den richtigen Weg für Ihren Markteintritt

Es gibt grundsätzlich drei Möglichkeiten für den Eintritt in die VAE: Direktexport,

licherweise die bessere Wahl, doch bietet das heimische Gesetz einen hohen Grad an Schutz für solche lokalen „Agenten“ (Hinweis der Redaktion: siehe hierzu das Interview mit Rechtsanwalt Jörg Seiffert, ExportManager, Ausgabe Dezember 2013 unter [LNK1](#)).

Die Gründung einer Niederlassung in den VAE kann in unterschiedlicher Form erfolgen: üblicherweise durch Einrichtung einer oder mehrerer Zweigniederlassungen oder die Gründung einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Eine Zweigniederlassung eines ausländischen Unternehmens muss über einen als „National Agent“ bezeichneten Sponsor verfügen (Staatsbürger der VAE oder Unternehmen zu 100% im Eigentum von VAE-Staatsbürgern). Ebenso muss ein in den VAE gegründetes Unternehmen zu mindestens 51% Eigentum von VAE-Staatsbürgern sein (diese Vorschriften werden für Staatsbürger anderer Golfkooperationsländer weniger streng gehandhabt).

Die VAE haben außerdem verschiedene Freihandelszonen eingerichtet, in denen

Jeweils eigene Unternehmensgesetze gelten. Technisch gesehen, befinden sich Unternehmen in diesen Freihandelszonen außerhalb der Landesgrenzen, so dass sie nicht automatisch die Berechtigung haben, Handel in den VAE zu treiben. Aber ausländischen Unternehmen ist es erlaubt, Zweigniederlassungen oder Tochtergesellschaften in einer Freihandelszone zu gründen, ohne dass eine lokale Eigentumsmehrheit oder ein Sponsor benötigt wird.

Weitere Informationen zu Freihandelszonen der Vereinigten Arabischen Emirate finden Sie unter www.uaefreezones.com.

3. Verstehen Sie den Islam

Die Kultur der VAE ist in der islamischen Tradition verwurzelt: Der Islam ist die offizielle Religion und beherrscht alle Aspekte sowohl des gesellschaftlichen als auch des geschäftlichen Lebens. Es gibt zwar einen gewissen Grad an Akzeptanz anderer Religionen und Kulturen – immerhin besteht die Bevölkerung der VAE zum

großen Teil aus eingewanderten Ausländern –, doch ist es von grundlegender Bedeutung, beim Besuch der Emirate und bei geschäftlichen Angelegenheiten Respekt für den Islam zu zeigen. Es ist also unbedingt zu empfehlen, sich mit den Geboten und Verboten in der islamischen Geschäftskultur vertraut zu machen.

4. Wählen Sie die richtige Zahlungsmethode

Das häufigste lokale Zahlungsmittel in den VAE ist der vordatierte Scheck, da die Nichteinlösung eines Schecks in den VAE einen Straftatbestand darstellt und der Schuldner dafür eine Gefängnisstrafe erhalten und auch sein Pass eingezogen werden kann. Dies verhindert jedoch nicht, dass Unternehmen über Nacht verschwinden und Lieferanten wenig Aussicht auf Erhalt der ausstehenden Zahlung haben. Diese Fälle nehmen zu.

Weiterhin werden unwiderrufliche Akkreditive verwendet, sie sind aber nicht unbedingt üblich. Das Bankensystem der VAE ist stabil, und es gibt daher keine Probleme bei der Ausstellung von Akkreditiven, die jedoch einen Wettbewerbsnachteil darstellen können, wenn andere Lieferanten offene Zahlungsbedingungen anbieten. Falls Bedenken bezüglich der Zahlungsfähigkeit eines Kunden bestehen, ist eine Garantie der Muttergesellschaft oder eines verbundenen Unternehmens möglicherweise die einfachere Lösung.

5. Schützen Sie Ihre Umsätze, und prüfen Sie die Bonität Ihrer Geschäftspartner

In jedem Markt, auch in einem so wohlhabenden wie den VAE, besteht bei einem Verkauf auf Kredit immer ein gewisses Risiko der Nichtzahlung. Für den Lieferanten ist es daher ratsam, Schutz in Form einer Forderungsabsicherung gegen solche Risiken zu suchen. Solche Risiken sind unvorhergesehene Insolvenz oder verschleppter Zahlungsverzug des Käufers oder externe Faktoren außerhalb der Kontrolle der Parteien, wie z.B. politische Entscheidungen oder Naturkatastrophen, die einen erfolgreichen Abschluss des Verkaufs verhindern. Eine Kreditversicherung mindert solche Risiken, und der Lieferant kann sich auf künftige Umsätze anstelle von Zahlungsausfällen aus der Vergangenheit konzentrieren. Sie bietet außerdem die notwendige Sicherheit beim Angebot wettbewerbsfähiger Zahlungsbedingungen, in dem Wissen, dass die Umsätze geschützt sind.

Die gesamte Checkliste zu den Vereinigten Arabischen Emiraten und 10-Punkte-Pläne zu weiteren Ländern stehen unter www.attradius.de zum kostenlosen Download bereit.

Auf der Homepage von Attradius finden Sie auch unter folgendem [LINK](#) den Mitschnitt des Webinars.



attradius

The key to business success in the UAE

An Attradius webinar

Nach kostenloser Registrierung auf www.attradius.de erhalten Sie umgehend per E-Mail einen Link zum Mitschnitt.


Anzeige

Außenwirtschaft

Frank · Woleitz · Küttan

Business-Guide Türkei

Erfolg und Rechtssicherheit bei Markteinstieg und Geschäftsaufbau



**Türkei,
Wachstumsmarkt
für deutsche
Unternehmen!**

ISBN 978-3-8462-0214-2
2014, ca. 200 Seiten, 16,5 x 24,4 cm,
Buch (Softcover), 39,80 €
Erscheinungstermin: 3. Quartal 2014

ISBN 978-3-8462-0215-9
Auch als E-Book (PDF), 39,80 €
Einzelplatzlizenz, Mehrplatzlizenzen auf Anfrage

Jetzt versandkostenfrei (deutschlandweit) bestellen:
shop.bundesanzeiger-verlag.de/0214-2
Bestell-Hotline: 02 21/9 76 68-173/-357
Fax: 02 21/9 76 68-232 · In jeder Fachbuchhandlung

**Bundesanzeiger
Verlag**
www.bundesanzeiger-verlag.de