

# Erfolgreich in die Vereinigten Arabischen Emirate exportieren

**As-salamu alaykom – die Vereinigten Arabischen Emirate heißen Sie herzlich willkommen!**

## **Die Perle des Nahen Ostens**

Die Vereinigten Arabischen Emirate beschwören mehr als jedes andere Land im Nahen Osten Bilder von Wüstenoasen herauf, die von patriarchalischen Scheichs regiert werden. Und genau auf diese Weise sind die V.A.E. entstanden. Im 18. und 19. Jahrhundert waren die sieben Staaten, die nun die V.A.E. bilden – Abu Dhabi, Dubai, Ajman, Sharjah, Umm al-Qaiwain, al-Fujairah und Ras al-Khaimah – Oasen, in denen Beduinenstämme siedelten. Deren Führer wurden mit der Zeit Staatschefs, also Emire. Daher stammt der Titel „Emirate“.

Vor der Entdeckung von Öl Ende der 50er Jahre, das anfangs Abu Dhabi und Dubai und schließlich auch allen anderen Emiraten Reichtum bescherte, war die Perlenfischerei die Haupteinkommensquelle der Region. Da die Wirtschaft der V.A.E. auf Handel und weniger auf Industrie aufgebaut war, liegt ihre Stärke weiterhin in klugen Verhandlungen, gestützt natürlich durch den enormen, durch Öl- und Gasgeschäfte erzielten Reichtum. Dieser Reichtum bot in den letzten Jahren ein gutes Polster gegen die schlimmsten Auswirkungen des weltweiten Abschwungs.



## As-salamu alaykom – die Vereinigten Arabischen Emirate heißen Sie herzlich willkommen!

Diese reiche Handelsnation hält für ausländische Exportunternehmen heutzutage viele Geschäftsmöglichkeiten bereit. Sie steht auf Rang 23 der Tabelle der wirtschaftsfreundlichsten Länder, die von der Weltbank erstellt wird. Das Geschäftsumfeld gilt als dynamisch und offen. Allerdings müssen mittelständische Exporteure bei der Erschließung dieses interessanten Marktes Vorsicht walten lassen, nicht zuletzt wegen der tief verwurzelten kulturellen und religiösen Besonderheiten des täglichen Lebens in den Vereinigten Arabischen Emiraten.

Die folgenden zehn Empfehlungen sollen Sie dabei unterstützen, erfolgreiche Geschäftsbeziehungen mit Kunden in den V.A.E. zu pflegen.

## Zielmarkt Dubai Chancen für deutschsprachige Unternehmen

kPLANING&PROJECTS und die DELTAKAP Kanzleigruppe sind deutsche Unternehmen mit Hauptsitz in München und Bermatingen am Bodensee.

Der Schwerpunkt liegt in der Beratung von klein- und mittelständischen Unternehmen national und international.

***„Nur wer seine Ziele kennt, findet auch den Weg dorthin.“***

Wir sehen unsere Aufgabe vor allem darin, dem Unternehmer Freiräume für strategische Überlegungen zu schaffen, sowie ihn bei der individuellen Planung und konsequenten Umsetzung seiner Ziele effizient zu unterstützen.

Beide Unternehmen bieten mit regelmäßigen Aufenthalten und eigenem Büro in den Emiraten deutschsprachigen Unternehmen, die einen Markteintritt in diese Region in Erwägung ziehen, eine optimale Betreuung an. Ein wesentlicher Vorteil für das an dieser Region interessierte Unternehmen besteht auch darin, den gleichen Ansprechpartner in Deutschland wie auch in den Emiraten zu haben. Dies ermöglicht eine nahtlose und umfassende Betreuung sowie eine effiziente Beratung.

## Phase I Basis

### Phase I

Gerade bei Überlegungen in einen Markt vorzudringen, der sich in Bezug auf Kultur, Religion oder aber auch nur aufgrund der Entfernung außerhalb unserer Erfahrungswerte liegt, ist eine eingehende Information sehr wichtig. Hierbei geht es darum, die ursprüngliche Idee des Unternehmers zu konkretisieren, Vorbehalte auszuräumen, aber auch überschwängliche Erfolgserwartungen zu relativieren. Der Unternehmer muss selbst überzeugt und mental bereit sein einen Schritt zu tun, der auf realen Grundlagen basiert. Gleichzeitig ist es wichtig, die Hintergründe des Unternehmens sowie dessen Leistungen, bzw. Produkte exakt zu erfragen und zu verstehen, da der Berater sich hier bereits ein eingehendes Bild erstellt, um schon in diesem Stadium in der Lage zu sein, dem Unternehmer einen möglichen Weg aufzuzeigen.



## Phase II Bedarfs- und Marktanalyse

### Phase III „Fact Finding Tour“ + Kontaktgespräche

#### **Phase II**

Hat sich der Unternehmer entschieden, eine Bedarfs- und Marktanalyse durchführen zu lassen, so stehen ihm anschließend umfangreiche Informationen zur Verfügung welche Auskunft geben, welche reellen Chancen aber auch Gefahren ein Markteintritt mit sich bringen kann. Die daraus gewonnenen Erkenntnisse können zusammen mit uns nochmals verifiziert werden um zu entscheiden, in wieweit Kontaktgespräche vor Ort weiter geführt werden.

#### **Phase III**

Durch eine persönliche Reise nach Dubai hat der Unternehmer nun die Gelegenheit, sich von dieser Region einen Eindruck zu verschaffen und in Begleitung mit uns in B2B Gesprächen mehr zu erfahren. Er kann sich dort ein Bild von möglichen Partnern machen, die für eine zukünftige Zusammenarbeit in Frage kommen.

Auch hier bieten wir an, die gewonnenen Kontakte im Nachhinein zu bewerten, um sie auf einen engeren Kreis zu reduzieren, mit dem dann konkrete Verhandlungen geführt werden. Ziel ist es, durch die Partner in den V.A.E. Fuß zu fassen. Da dies bereits eine konkrete Umsetzungsphase einleitet, führen wir bei Bedarf eine Überprüfung der Wirtschaftlichkeit eines Engagements in den V.A.E. durch, um dessen Chancen und Risiken zu bewerten.

## Phase IV – Markteintrittsstrategie Phase V - Umsetzung

### **Phase IV**

Sind alle Bedingungen erfüllt und das Unternehmen hat sich für den Schritt nach Dubai entschieden, wird nun eine Markteintrittsstrategie ausgearbeitet, die im Detail die notwendigen Maßnahmen enthält um das operative Geschäft in den V.A.E. einzuleiten. Empfehlenswert in diesem Stadium ist, die notwendigen Maßnahmen in der Umsetzung des Markteintrittes in Einklang mit den inneren Strukturen und Ressourcen des Unternehmens in Deutschland zu bringen. kPLANING & PROJECTS und die DELTAKAP Kanzleigruppe kann hier professionelle Hilfestellung in der Anpassung der Strukturen anbieten. Spätestens hier ist der Zeitpunkt gekommen, um über ein Projekt-Controlling die Abläufe zu überprüfen und regelnd einzugreifen, wenn unerwartete Ereignisse Handlungsbedarf aufzeigen.

### **Phase V**

Nun hat der Unternehmer alle Schritte und Maßnahmen eingeleitet; die Umsetzung beginnt. Beide Unternehmen stehen hier bei Bedarf zur Seite, da auch für das laufende Geschäft aber auch bei auftretenden Problemen Hilfestellung oder ergänzende Leistungen in Anspruch genommen werden können.

## Ein Markt mit riesigem Potential für ausländische Exporteure

Ursula Rimmele-Konzelmann Geschäftsführerin der KPLANING&PROJECTS und Ralf Löbker Geschäftsführer bei der DELTAKAP Kanzleigruppe erklären, warum die V.A.E. ein solch vielversprechender Exportmarkt sind: „Die V.A.E. sind der dynamischste Markt im Nahen Osten. Sie sind eine strategische Drehscheibe für den Außenhandel im Nahen Osten und die einzige Golfnation mit gut definierter Freihandelspolitik, die Einfuhren sowohl für den inländischen Verbrauch als auch für den Re-Export fördert. Einen hervorragenden Beitrag leisten auch die gut entwickelten Häfen und die moderne Transport-, Kommunikations- und Handelsinfrastruktur der V.A.E. und natürlich der hohe Lebensstandard.“

Wir zeigen Ihnen die Abkürzung und ersparen Ihnen jahrelange Arbeit und Fehlschläge.  
Sind Sie bereit?

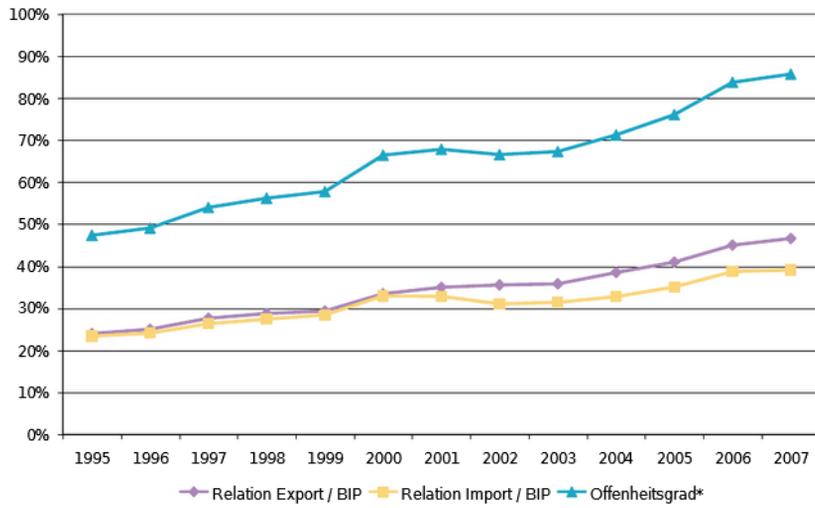
**Erfolgreich in die Vereinigten Arabischen Emirate exportieren**

Für Fragen stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.

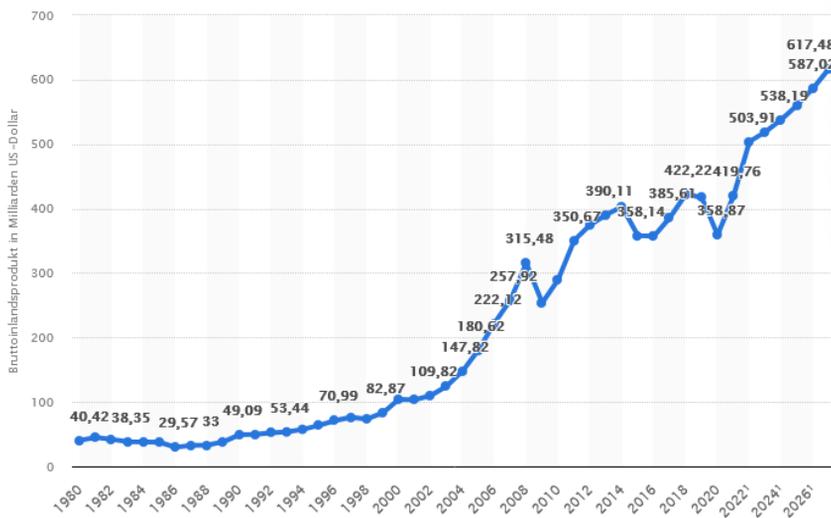
# Auszug Statistiken

## Wie international ist der deutsche Mittelstand?

2



\* Der Offenheitsgrad wird hier berechnet aus der Summe der Exporte und Importe von Waren und Dienstleistungen im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt.



[Details zur Statistik](#)

© Statista 2023

[Quellen anzeigen](#)



**kPLANING&PROJECTS**  
**Organisations- und Projektmanagement e.K.**

Ursula Rimmele-Konzelmann

Ziegeleistr.13  
88697 Markdorf

Telefon: +49 (0)7544 / 50399-43

Telefax: +49 (0)7544 / 50399-55

[info@kplaning.com](mailto:info@kplaning.com)

[www.kplaning.com](http://www.kplaning.com)

**- in Kooperation mit -**

**DELTAKAP**  
**International Tax Consulting**  
**Steuerberatungsgesellschaft GmbH**

Ralf Löbker, Steuerberater, LL.M.

Prinzregentenstr.22  
82008 München

Telefon: +49 (0)89 / 45 22 86 5-27

Telefax: +49 (0)89 / 45 22 86 5-25

[ralf.loebker@deltakap.com](mailto:ralf.loebker@deltakap.com)

[www.deltakap.com](http://www.deltakap.com)