



# Erfolgreich in die Vereinigten Arabischen Emirate exportieren

## Ein 10-Punkte-Plan



# 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 VAE entstanden. Im 18. und 19. Jahrhundert waren die sieben Staaten, die nun die VAE 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 VAE 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.

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, und 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 Atradius-Empfehlungen sollen Sie dabei unterstützen, erfolgreiche Geschäftsbeziehungen mit Kunden in den VAE zu pflegen.

*„das Geschäftsumfeld gilt als dynamisch und offen“*

## 1. Wählen Sie den richtigen Weg für Ihren Markteintritt

Es gibt grundsätzlich drei Möglichkeiten für den Eintritt in den VAE-Markt: Direktexport, Export über einen oder mehrere Vertreter in den Emiraten oder durch Gründung einer Niederlassung vor Ort.

Die erste Möglichkeit ist zwar einfach, aber möglicherweise nicht unbedingt die beste Lösung, wenn Sie starkes Wachstum erzielen möchten. Die Beauftragung eines Vertriebspartners, Franchise- oder Lizenznehmers ist möglicherweise die bessere Wahl, doch bietet das Gesetz einen hohen Grad an Schutz für solche lokalen „Agenten“. Nach der Rechtsprechung der VAE umfasst der Begriff „Agent“ alles Voranstehende und die Beschreibung eines Vertreters im herkömmlichen Sinne. Agenten können ihre Verträge unter bestimmten Umständen beim Wirtschaftsministerium eintragen lassen, was für die Auftraggeber zusätzliche Verpflichtungen mit sich bringt. Die durch die Eintragung auf den Agenten übertragenen Rechte beinhalten eine Vergütung bei Vertragsbeendigung (auch wenn diese vertragsgemäß erfolgt) sowie die Möglichkeit, Importe des Auftraggebers zu blockieren, wenn der Agent nicht der Warenempfänger ist. Die meisten ausländischen Auftraggeber, die lokale Agenten ernennen, ergreifen entsprechende Maßnahmen, um die Anwendung dieses Gesetzes zu vermeiden.

Die Gründung einer Niederlassung in den VAE kann in unterschiedlicher Form erfolgen: üblicherweise durch Einrichtung einer oder mehrerer Zweigniederlassungen oder der

Gründung einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Eine Zweigniederlassung eines ausländischen Unternehmens muss über einen als „National Agent“ bezeichneten Sponsor verfügen. Dieser muss entweder Staatsbürger der VAE oder ein vollständig im Eigentum von VAE-Staatsbürgern befindliches Unternehmen sein. Ebenso muss ein in den VAE gegründetes Unternehmen zu mindestens 51 Prozent Eigentum von VAE-Staatsbürgern sein (obwohl diese Vorschriften für Staatsbürger der anderen GCC-Länder, nämlich des Königreichs Saudi-Arabien, Katar, Kuwait, Oman und Bahrain, weniger streng gehandhabt werden).

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. 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 über die vielen Freihandelszonen der VAE finden Sie unter [www.uaefreezones.com](http://www.uaefreezones.com). Hier ist insbesondere zu beachten, dass sich die Anreize und Vorteile von Zone zu Zone unterscheiden und manche Freihandelszonen branchenspezifisch sind.



## 2. Stellen Sie sicher, dass es Bedarf für Ihre Produkte und Dienstleistungen gibt

Doch das sollte kein großes Problem sein. Wenn Sie nicht im Rohölgeschäft tätig sind, das in den VAE bereits mehr als ausreichend abgedeckt ist, besteht in den VAE wahrscheinlich eine sehr hohe Nachfrage nach Ihren Produkten und Dienstleistungen.

Die Wirtschaft der VAE hat seit 2010 an Dynamik gewonnen, und dies hat vielen Bauprojekten Auftrieb gegeben und die Nachfrage nach ausländischen Waren und in der Tourismusbranche 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). Damit werden viele Möglichkeiten geschaffen, ausländisches Expertenwissen ins Land zu holen und dahingehend Partnerschaften mit ausländischen Stellen einzugehen.



## 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 besteht zwar ein gewisser Grad an Akzeptanz für andere 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 und entsprechende Höflichkeit zu zeigen.

Tatsächlich fasst der Begriff „Respekt“ genau das zusammen, was von Ihnen bei Verhandlungen erwartet wird. Kleiden Sie sich zurückhaltend, versuchen Sie aber nicht, die traditionelle Kleidung der VAE zu übernehmen, da dies möglicherweise als beleidigend empfunden wird. Unternehmen in den Emiraten sind äußerst hierarchisch aufgebaut; denken Sie bei Meetings daran und begrüßen Sie die ranghöchste Person

zuerst. Nehmen Sie immer die rechte Hand, um die Hand zu schütteln, zu essen oder Unterlagen zu verteilen.

Geschäfte werden in den VAE üblicherweise von Sonntag bis Donnerstag getätigt, Freitag und Samstag sind Ruhetage. Beim ersten Treffen soll Vertrauen zwischen den Geschäftspartnern aufgebaut werden, versuchen Sie also nicht, die Verhandlungen zu beschleunigen. Arabischer Kaffee und Gebäck gehören traditionell zu Meetings und eine Ablehnung gilt als unhöflich. Es gibt noch viele weitere Gebote und Verbote in der islamischen Geschäftskultur. Es ist also unbedingt zu empfehlen, sich damit vertraut zu machen. Die Handelskammer für das jeweilige Emirat kann diesbezüglich behilflich sein, ebenso ein Agent aus den Emiraten. In der Tat kann ein Agent oder ein Geschäftsfreund in den Emiraten nützlich sein, um möglichen Kunden oder Unternehmen vorgestellt zu werden.



## 4. Werben Sie umsichtig

Dieser Punkt ist in vielerlei Hinsicht mit dem vorangegangenen Grundsatz verknüpft. Die Werbestandards in den VAE beruhen auf dem notwendigen Respekt gegenüber religiösen und politischen Institutionen sowie gegenüber den in den VAE vorherrschenden kulturellen und gesellschaftlichen Werten. Es ist beispielsweise verboten, Alkohol und Tabak zu bewerben und Inhalte zu nutzen, die gegen die öffentliche Moral verstoßen. Werbung für Medikamente, pharmazeutische Produkte und Lebensmittel muss immer vorab von der zuständigen Behörde genehmigt werden. In der

Werbung muss Hocharabisch oder der lokale Dialekt des Emirats verwendet werden. Genehmigungen sind für die meisten Arten von Außenwerbung, Verlosungen und Verkaufsförderungsmaßnahmen erforderlich.

Trotz der strikten Werbegesetze ist die Medienwerbung in den VAE ein florierendes Geschäft. Tatsächlich ist das zentrale Ziel des in den VAE geltenden Werbestandards, diesen Sektor als wichtiges Werkzeug für die wirtschaftliche Entwicklung in den VAE zu fördern.

*“In der Werbung muss Hocharabisch oder der lokale Dialekt des Emirats verwendet werden.”*

## 5. Halten Sie die Zollgesetze ein

Die VAE sind Mitglied des Golf-Kooperationsrats (GCC), der die Grundsätze der Einfuhrvorschriften der VAE festgelegt hat. Dies vereinfacht in gewisser Weise die Einfuhr von Waren in ein GCC-Land, da nach dem Prinzip des „einigen Zollhafens“ für Importe in die VAE oder ein anderes GCC-Land nur am ersten Zugangsort zum Bereich des GCC Zollgebühren anfallen.

Der gemeinsame Außenzollsatz des GCC von 5 Prozent des Warenwerts wird auf die meisten Importe, außer auf Einfuhren in die VAE-Freihandelszonen, erhoben. Für Alkohol und Tabak gilt ein höherer Satz, während einige Warenkategorien, einschließlich bestimmter landwirtschaftlicher Produkte, gedruckter Materialien und Pharmazeutika zollfrei sind. Für Waren, die für industrielle oder Fertigungszwecke eingeführt werden, können aber Ausnahmen beantragt werden.

Die Häfen in Dubai und Abu Dhabi sind die Hauptzugangshäfen zu den VAE.

Im Allgemeinen muss der Exporteur die folgenden Warenbegleitdokumente für die Zollabfertigung vorlegen:

- Erklärung zur Einfuhr von Waren
- Lieferschein
- Frachtbrief
- Handelsrechnung
- Ursprungszeugnis
- Packliste mit HS-Code (Harmonisiertes System)

Für manche Waren ist die Einfuhr beschränkt oder untersagt, und die VAE-Zollbehörden setzen die Vorschriften bezüglich solcher Produkte rigoros um. Informationen zu diesen Produkten und umfängliche Einzelheiten zu den GCC-Zollbestimmungen erhalten Sie von der Handelskammer des Emirats, mit dem Sie Handel treiben möchten.



## 6. Wählen Sie die richtige Methode zur Lösung von Streitfällen

Bei einem Streit zwischen Ihnen und Ihrem Kunden oder Vertriebspartner in den VAE kann der Versuch einer Klärung vor Gericht zeitaufwändig und teuer sein. Laut dem Bericht „Doing Business 2014“ der Weltbank dauert eine Vertragsdurchsetzung durch die VAE-Gerichte durchschnittlich 524 Tage und kostet 19,5 Prozent des Streitwerts: Diesbezüglich befinden sich die VAE auf Rang 100 der 189 im Bericht untersuchten Volkswirtschaften.

Darüber hinaus sollte man als ausländischer Exporteur nicht davon ausgehen, dass ihre standardmäßigen Vertragsbestimmungen in

den VAE durchsetzbar sind und Vorrang vor lokalen Gesetzen haben.

Für ausländische Unternehmen ist es üblich, ihre Streitfälle durch Schlichtung beizulegen. In den VAE gibt es drei Schlichtungszentren: das Dubai International Arbitration Centre (DIAC), das Abu Dhabi Commercial Arbitration Centre und das DIFC Arbitration Centre (Dubai International Financial Centre). Tatsächlich stieg die Zahl der im DIAC verhandelten Fälle von nur 15 im Jahr 2003 auf 390 im Jahr 2012, was zum Teil aus der Zunahme des Außenhandels und entsprechender Investitionen resultiert.

*“Gehen Sie nicht davon aus, dass Ihre standardmäßigen Vertragsbedingungen durchsetzbar sind.”*

## 7. Schützen Sie Ihr geistiges Eigentum

Die VAE sind Unterzeichner einer Reihe von Abkommen zum Schutz der Rechte an geistigem Eigentum (IP-Rechte). Dazu gehören die Pariser Verbandsübereinkunft, die Berner Übereinkunft, das Abkommen von Rom, der Urheberrechtsvertrag der Weltorganisation für geistiges Eigentum sowie verschiedene weitere Abkommen zu Patenten, Marken, literarischen und künstlerischen Werken, Darbietungen und Rundfunkmedien.

Eine Markeneintragung gilt für 10 Jahre und kann erneuert werden, doch das VAE-System erfordert eine getrennte Anmeldung für jede Klasse von Waren und Dienstleistungen. Das kann teuer werden. Im Falle literarischer Werke beispielsweise gilt das Urheberrecht für die Lebensdauer des Autors plus 50 Jahre.

Patente sind 20 Jahre und eingetragene Geschmacksmuster 10 Jahre gültig. Die IP-Gesetzgebung sieht für einen Verstoß gegen diese Rechte harte Strafen vor.

Um Ihr geistiges Eigentum zu schützen, sollten Sie daher unbedingt Ihre Rechte eintragen lassen, bevor Sie in den Markt eintreten, und die Möglichkeiten kennen, die Ihnen im Bedarfsfall zur Durchsetzung dieser Rechte offenstehen. In manchen Emiraten können Rechteinhaber ihre Rechte beim Zoll eintragen lassen. Geben Sie in diesem Fall den Zollbeamten so viele Informationen wie möglich, damit bei Zollkontrollen zwischen Ihren Produkten und Fälschungen unterschieden werden kann.



## 8. Prüfen Sie die Kreditwürdigkeit Ihrer Kunden

Seit der Finanzkrise sind Unternehmen in den VAE eher bereit, Finanzinformationen zu ihrer Geschäftstätigkeit offenzulegen, doch kann das bei manchen der größeren Konzerne in Familieneigentum immer noch eine Herausforderung darstellen. Banken verlangen diese Informationen, und mit zunehmender Bekanntheit von Kreditversicherungen auf dem Markt erkennen die Unternehmen, dass es in ihrem Interesse ist, entsprechende Informationen herauszugeben, wenn ein Lieferant über eine Kreditversicherung verfügt.

Lokale Bonitätsbewertungsagenturen liefern grundlegende Daten zum Unternehmen wie zum Beispiel Datum der Gründung, Mitarbeiterzahl, Handelsreferenzen und, was besonders wichtig ist, in welchen regionalen Märkten das Unternehmen tätig ist. Probleme können auftreten, wenn ein Unternehmen stark von Geschäften mit dem Iran oder Irak abhängt.

Entscheidend ist, den richtigen Partner zu finden und eine stabile Partnerschaft aufzubauen, wofür auch mehrere Besuche in den VAE nötig sein können.

*“Unternehmen stellen ihre Finanzinformationen eher zur Verfügung, wenn ihr Lieferant über eine Kreditversicherung verfügt.”*

## 9. 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. Dadurch werden jedoch Unternehmen, die über Nacht verschwinden und ihren Lieferanten wenig Aussicht auf Erhalt der ausstehenden Zahlung lassen, nicht verhindert. Diese Fälle nehmen zu.

Unwiderrufliche Akkreditive werden

verwendet, 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.



## 10. Schützen Sie Ihre Umsätze

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 eines Kredits zur Absicherung gegen solche Risiken zu suchen, die eine Due-Diligence-Prüfung allein nicht ausschließen kann.

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 Schulden aus der Vergangenheit konzentrieren. Sie bietet außerdem die notwendige Sicherheit beim Angebot wettbewerbsfähiger Zahlungsbedingungen, in dem Wissen, dass die Umsätze geschützt sind.

*“Bei einem Verkauf auf Kredit besteht immer ein gewisses Risiko einer Nichtzahlung.”*

## Ein Markt mit riesigem Potenzial für ausländische Exporteure

VAE Country Manager Schuyler D’Souza von Atradius erklärt, warum die VAE ein solch vielversprechender Exportmarkt sind: „Die VAE 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 VAE und natürlich der hohe Lebensstandard und das steuerfreie Einkommen ihrer Bürger.“



Atradius dankt der internationalen Anwaltskanzlei DLA Piper für die Unterstützung bei der Erstellung dieses Berichts.

## Folgen Sie Atradius:



Weitere Atradius-Publikationen, die ebenfalls für Sie von Interesse sein könnten, stehen auf unserer Website [www.atradius.de](http://www.atradius.de) kostenlos zum Download bereit.

Copyright Atradius N.V. 2014

### Haftungsausschluss

Dieser Bericht dient ausschließlich zu Informationszwecken und stellt keine Empfehlung für bestimmte Transaktionen, Investments oder Strategien an den Leser dar. Der Leser muss bezüglich der angebotenen Informationen seine eigenen Entscheidungen gleich welcher Art treffen. Obgleich Atradius sich bemüht hat sicherzustellen, dass nur Informationen aus zuverlässigen Quellen in diesen Bericht einfließen bzw. enthalten sind, übernimmt Atradius keinerlei Gewähr für die in diesem Bericht enthaltenen Informationen. Insbesondere wird keinerlei Gewähr oder Garantie – weder ausdrücklich noch implizit – übernommen in Bezug auf die Vollständigkeit, Richtigkeit, Aktualität der hierin enthaltenen Informationen oder die aus deren Verwendung abgeleiteten Resultate. Jegliche Haftung von Atradius, mit Atradius verbundenen Unternehmen, Geschäftspartnern, Vertretern oder Mitarbeitern für Schäden und Folgeschäden, die auf Entscheidungen beruhen, die im Vertrauen auf die in diesem Bericht enthaltenen Informationen getroffen wurden, ist ausgeschlossen, selbst wenn auf die Möglichkeit solcher Schäden hingewiesen wurde.

Atradius Kreditversicherung  
Niederlassung der Atradius Credit Insurance N.V.  
Opladener Straße 14  
50679 Köln  
Deutschland  
Tel: +49 221 2044-4000  
Fax: +49 221 2044-4144  
E-Mail: [info.de@atradius.com](mailto:info.de@atradius.com)