

Bayerischer Aussenwirtschaftstag 2006
„Umweltechnologie: Erfolgreich ins Ausland!“



Business Development Middle East

Unternehmensgründung Vereinigte Arabische Emirate
„Die Emirate als Businesshub der Golfregion“

Unternehmensgründung Vereinigte Arabische Emirate
„Die Emirate als Businesshub der Golfregion“

- ▶ Marktpotentiale Middle East
- ▶ Geographische Lage VAE
- ▶ Wirtschaftsdaten
- ▶ Wachstumsmärkte
- ▶ Besonderheiten der Region
- ▶ Markteintrittsstrategie
- ▶ Vorgehensweise
- ▶ Fallbeispiel EnviTech Germany – EnviTech Middle East

► **Marktpotentiale im Mittleren Osten**

- BIP >90 Mrd. \$ bei 4,5 Millionen Einwohnern
- Reales Wirtschaftswachstum > 9%
- Bruttoinlandsprodukt pro Kopf: 46.200.-\$
- Pro Kopf Einkommen: 30.000.-€
- Deutschlands wichtigster arabischer Wirtschaftspartner
(vgl. Hong Kong und Singapore)
- Exporte 2004 > 3,5 Mrd.€



► **Geographische Lage VAE**

- Im Zentrum des arabischen Wirtschaftsraumes
- Zwischen Asien, Europa und Afrika
- Gute Verbindungen in die islamische Welt
- Modernste Kommunikationstechnologie
- Beste Infrastruktur für internationalen Handel



► **Wirtschaftsdaten**



- Strategische Partnerschaft zwischen Deutschland und VAE
- BIP >90 Mrd. \$ bei 4,5 Millionen Einwohnern
- Reales Wirtschaftswachstum > 9%
- Bruttoinlandsprodukt pro Kopf: 46.200.-\$
- Pro Kopf Einkommen: 30.000.-€
- Deutschlands wichtigster arabischer Wirtschaftspartner
(vgl. Hong Kong und Singapore)
- Exporte von Deutschland in die VAE > 3,5 Mrd.€

► **Wachstumsmärkte**



- Maschinen - und Anlagenbau (Produktion)
- Infrastruktur (Real Estate, Verkehr)
- IT und Kommunikation (Business, Geldmärkte)
- Umwelttechnologie (Wasser, Energie, Boden, Luft, Abfall)
- Medizin
- Management (know how + expertise, TQM systems)

► **Besonderheiten der Region**

- Islamisches Land
- Arabische Kultur
- Vergleichsweise liberales Rechts- und Wirtschaftssystem
- langfristige Ölreserven, hohes Kapital
- Free hold properties
- Steuerfreiheit
- Free Zones



► **Markteintrittsstrategie**

- Phase I: Definition der eigenen Produkte und Leistungen
- Phase II: Marktevaluierung und Konkurrenzanalyse
- Phase III: Marketingstrategie
- Phase IV: Entscheidung Rechtsform
- Phase V: Partnersuche



► **Vorgehensweise**

- Schritt I: Aufbau interkultureller Kompetenz
- Schritt II: Recherche relevanter Daten
- Schritt III: Recherche lokaler „Helfer“
- Schritt IV: Operations-, Mittel- und Zeitplanung
- Schritt V: Operative Umsetzung



► **Fallbeispiel EnviTech**



- Phase I: Definition der eigenen Produkte und Leistungen **01/2005 – 03/2005**
- Phase II: Marktevaluierung und Konkurrenzanalyse **03/2005 – 03/2006**
- Phase III: Marketingstrategie **03/2006 – 06/2006**
- Phase IV: Entscheidung Rechtsform **06/2006**
- Phase V: Partnersuche **01/2005 – 09/2006**
- Erster Auftrag: **09/2006**

18 Monate Vorlaufzeit zum Markteintritt!

Unternehmensgründung Vereinigte Arabische Emirate

„Die Emirate als Businesshub der Golfregion“

Vielen Dank für Ihr Interesse!

Weitere Informationen unter:

www.envitech.de

www.envitech.ae

