



# Succesvol handelen met de Verenigde Arabische Emiraten

10 basisprincipes



# De parel van het Midden-Oosten

De Verenigde Arabische Emiraten roepen meer dan enig ander land in het Midden-Oosten beelden op van oases in de woestijn geregeerd door patriarchale sjeiks. En dat is ook precies hoe de VAE zijn ontstaan. In de 18e en 19e eeuw waren de zeven staten die nu de Verenigde Arabische Emiraten vormen (Abu Dhabi, Dubai, Ajman, Sharjah, Umm al-Qaiwain, Fujeirah en Ras al-Khaimah) oases bevolkt door bedoeïenstammen, waarvan de leiders na verloop van tijd staatshoofden (emirs) werden. Vandaar de naam 'Emiraten'.

Tot het einde van de jaren '50 was de parelvisserij de voornaamste bron van inkomsten. Toen werd er in de regio echter olie gevonden, wat voor Abu Dhabi en Dubai en uiteindelijk voor alle Emiraten, onmiddellijk rijkdom opleverde. De economie in de Emiraten draaide hoofdzakelijk op de handel en in mindere mate op de industrie. De inwoners van de VAE zijn nog steeds gewiekste handelaars en dit is hun grote kracht, samen met de enorme rijkdom vergaard door olie en gas. Het is die rijkdom die de afgelopen jaren een buffer vormde tegen de ergste gevolgen van de wereldwijde recessie.

Deze rijke handelsnatie biedt tal van mogelijkheden voor buitenlandse exporteurs. Ze staat op de 23e plaats in de 'Ease of doing business'-ranglijst van de Wereldbank en het ondernemingsklimaat is er levendig en open. Buitenlandse exporteurs moeten echter enigszins voorzichtig zijn wanneer ze

zich in deze intrigerende markt begeven, niet in het minst vanwege de diepe culturele en religieuze basis van elk aspect van het leven daar.

De volgende tien principes zijn bedoeld om u te helpen succesvol te verkopen aan klanten in de VAE.

*"het ondernemingsklimaat is er levendig en open"*

## 1. Kies de juiste weg naar de markt

Er zijn in wezen drie manieren om de markt van de VAE te betreden: rechtstreekse export, via een agent of agenten in de Emiraten of door een fysieke aanwezigheid in de markt.

De eerste manier, hoewel eenvoudig, is misschien niet de beste oplossing als u een hoge groei wilt realiseren. Een distributeur, franchisenemer of licentiehouder inschakelen is misschien een betere optie, maar lokale 'agenten' zijn in hoge mate beschermd door de wet. (In de wet van de VAE omvat de term 'agent' alle bovengenoemde vormen plus 'agent' in de gebruikelijke zin). Agenten kunnen in bepaalde gevallen hun overeenkomsten registreren bij het Ministerie van Economie en dat brengt extra verplichtingen voor de opdrachtgevers met zich mee. Door de registratie verwerft de agent bepaalde rechten zoals het recht op een schadevergoeding bij beëindiging van de overeenkomst (zelfs wanneer dat gebeurt in overeenstemming met het contract) en het recht tot het blokkeren van de invoer van producten van de opdrachtgever waarvan de agent niet de begunstigde is. De meeste buitenlandse opdrachtgevers die met lokale agenten werken, ondernemen stappen om de toepassing van deze wet te omzeilen.

Een fysieke aanwezigheid in de VAE kan verschillende vormen aannemen: meestal worden een of meerdere

filialen of een bedrijf met beperkte aansprakelijkheid opgericht. Een filiaal van een buitenlands bedrijf moet een sponsor hebben – nationaal agent genaamd. Deze sponsor moet een onderdaan van de VAE zijn of een bedrijf dat volledig in handen is van VAE-onderdanen. Een VAE-bedrijf moet ook minstens voor 51% eigendom van VAE-onderdanen zijn (hoewel de regels voor onderdanen van andere GCC-landen (Gulf Cooperation Council (Samenwerkingsraad van de Arabische Golfstaten)), namelijk het Koninkrijk Saoedi-Arabië, Qatar, Koeweit, Oman en Bahrein, versoepeld zijn).

De VAE hebben ook verschillende vrijhandelszones opgericht, elk met hun eigen vennootschapsrecht. Technisch gesproken zijn bedrijven in die vrijhandelszones 'buitenlandse' bedrijven, dus is er geen automatisch recht om zaken te doen in de VAE. Buitenlandse bedrijven mogen in een vrijhandelszone filialen vestigen of dochterondernemingen oprichten zonder dat lokaal eigenaarschap of sponsoring is vereist.

Lees meer over de vele vrijhandelszones van de VAE op [www.uaefreezones.com](http://www.uaefreezones.com), vooral omdat de stimulansen en voordelen van zone tot zone kunnen verschillen en sommige vrijhandelszones sectorgebonden zijn.



## 2. Controleer of er vraag is naar uw producten en diensten...

... hoewel dit geen groot probleem zou moeten zijn. Tenzij u een leverancier van ruwe olie bent - iets wat de VAE al in overvloed hebben, is de kans groot dat er in de VAE vraag zal zijn naar uw producten en diensten.

De economie van de VAE heeft sinds 2011 aan kracht gewonnen en dit heeft de vele bouwprojecten, de honger naar buitenlandse goederen en de toeristische sector een boost gegeven. De belangrijkste importgoederen zijn consumptiegoederen, machines en transportmaterieel, chemische

producten en levensmiddelen. De VAE streven echter ook naar kwalitatief hoogwaardig onderwijs en een goede gezondheidszorg, ze investeren sterk in hun infrastructuur en informatie- en communicatietechnologie (ICT). Dit creëert op veel gebieden kansen voor buitenlandse expertise en partnerschap.



## 3. Neem de tijd om het belang van de islam te begrijpen

De cultuur van de VAE is geworteld in de islamitische traditie: de islam is de officiële godsdienst van de VAE en is aanwezig in alle aspecten van het leven – zowel de sociale als de zakelijke. En hoewel andere religies en culturen tot op zekere hoogte worden aanvaard – de bevolking in de VAE bestaat immers voor een groot deel uit expats – is het essentieel dat u respect toont voor de islam en u hoffelijk gedraagt wanneer u de Emiraten bezoekt en er zaken doet.

Het woord 'respect' vat ook goed de manier samen waarop men verwacht dat u zich tijdens onderhandelingen gedraagt. Kleding is bescheiden, maar probeer u niet traditioneel te kleden zoals de inwoners van de VAE, want dit zou als een belediging kunnen worden opgevat. Bedrijven uit de Emiraten zijn in de regel extreem hiërarchisch. Houd daar dus rekening mee tijdens bijeenkomsten

en begroet de hoogst geplaatste persoon eerst. Gebruik altijd uw rechterhand om iemand de hand te schudden, te eten of documenten uit te delen.

In de VAE wordt normaal gesproken van zondag tot donderdag zaken gedaan; vrijdag en zaterdag zijn rustdagen. De eerste ontmoeting dient om vertrouwen op te bouwen, dus probeer niets te overhaasten. Op vergaderingen zal men u Arabische koffie en zoetigheden aanbieden; het is niet beleefd om die te weigeren. Er zijn nog veel meer 'do's en don'ts' in de islamitische zakencultuur. Het is heel belangrijk dat u de tijd neemt om ermee vertrouwd te raken. De Kamers van Koophandel voor elk van de Emiraten kunnen u hierover advies geven, evenals een lokale agent. Een lokale agent of een andere zakenrelatie kan ook nuttig zijn om u bij potentiële klanten of zakenpartners te introduceren.



## 4. Wees voorzichtig wanneer u reclame maakt

Dit houdt op veel manieren verband met het vorige principe. De reclamenormen in de VAE leggen veel nadruk op het respect voor de religieuze en politieke instellingen, alsook voor de culturele en sociale waarden in de VAE. Reclame voor alcohol en tabak is bijvoorbeeld verboden, net als het gebruik van materiaal dat in strijd is met de goede zeden. Voor reclame voor medicijnen, farmaceutische producten en levensmiddelen is voorafgaande toestemming van de bevoegde autoriteit vereist. In elke advertentie moet het

standaard Arabisch of de taal van de lokale Emiraten worden gebruikt. Voor de meeste soorten outdoor reclame is een vergunning vereist, net als voor wedstrijden of promotionele acties.

Ondanks de strenge reclamewetgeving is media-reclame in de VAE een bloeiende business. Een van de hoofddoelstellingen van de reclamenormen in de VAE is immers de ontwikkeling van deze sector als een belangrijk instrument voor de economische ontwikkeling in de VAE.

*“In elke advertentie moet het standaard Arabisch of de taal van de lokale Emiraten worden gebruikt.”*

## 5. Voldoe aan de douanewetten

De VAE zijn lid van de Gulf Cooperation Council (GCC), die de structuur van de invoerbepalingen van de VAE heeft vastgelegd. In zekere zin vereenvoudigt dit de import van goederen naar GCC-landen dankzij het ‘single port of entry’-principe. Dit principe stelt dat de import van goederen naar de VAE of naar een ander land van de GCC alleen in de eerste GCC-haven van binnenkomst aan douanerechten is onderworpen.

Op de meeste goederen die worden ingevoerd wordt het gemeenschappelijk buitentarief van de GCC geheven. Dit bedraagt 5% van de waarde van de goederen, behalve wanneer ze bestemd zijn voor de vrijhandelszones van de VAE. De tarieven voor alcohol en tabak liggen hoger, terwijl een aantal andere categorieën van goederen, waaronder een aantal landbouwproducten, drukwerk en geneesmiddelen vrijgesteld zijn. Goederen die voor industriële of productiedoeleinden worden ingevoerd zijn ook vaak vrijgesteld van invoerheffingen.

De havens in Dubai en Abu Dhabi zijn de belangrijkste havens van binnenkomst in de VAE. Voor de inklaring moet de buitenlandse exporteur in het algemeen de volgende documenten voorleggen:

- Een invoeraangifte
- Een leveringsbon
- De originele vrachtbrief
- Factuur
- Certificaat van oorsprong
- Paklijst met de HS-goederencode

Voor een aantal goederen is de toegang beperkt of verboden, de douaneautoriteiten van de VAE passen de regels met betrekking tot die producten strikt toe. Voor informatie over die producten en voor meer informatie in verband met de GCC-douanewetgeving, kunt u contact opnemen met de Kamer van Koophandel van het Emiraat waarmee u zaken doet.



## 6. Los handelsgeschillen op de juiste manier op

Een oplossing zoeken voor een handelsgeschil tussen u en uw klant of distributeur in de VAE via de rechtbank kan een tijdrovende en dure aangelegenheid zijn. Volgens het 'Doing Business 2014'-rapport van de Wereldbank duurt dit gemiddeld 524 dagen en kost het ongeveer 19,5% van de waarde van de claim: de VAE staan in dit opzicht op de 100e plaats in de rangschikking van de 189 economieën die in dit rapport zijn opgenomen.

Bovendien kunnen buitenlandse exporteurs er beter niet van uitgaan dat de standaardvoorwaarden van hun contracten

in de VAE kunnen worden afgedwongen en voorrang hebben op de lokale wetgeving - dat is niet noodzakelijk het geval.

Buitenlandse bedrijven lossen hun geschillen normaliter op door middel van arbitrage. De VAE hebben drie arbitragecentra: het Dubai International Arbitration Centre (DIAC), het Abu Dhabi Commercial Arbitration Centre en het DIFC (Dubai International Financial Centre) Arbitration Centre. Het aantal zaken dat in het DIAC werd behandeld steeg van amper 15 in 2003 tot 390 in 2012, gedeeltelijk als gevolg van de toegenomen buitenlandse handel en investeringen.

*“kunnen buitenlandse exporteurs er beter niet van uitgaan dat de standaardvoorwaarden van hun contracten in de VAE kunnen worden afgedwongen.”*

## 7. Bescherm uw intellectuele eigendom

De VAE hebben een aantal verdragen ondertekend ter bescherming van intellectuele eigendomsrechten (IP). Daartoe behoren het Verdrag van Parijs, het Verdrag van Bern, het Verdrag van Rome en het World Intellectual Property Organisation Copyright Treaty (het Verdrag van de Wereldorganisatie voor Intellectuele Eigendom inzake het Auteursrecht) en nog enkele andere verdragen ter bescherming van octrooien, handelsmerken, literaire en artistieke werken, prestaties en omroepen.

De registratie van handelsmerken is 10 jaar geldig en kan worden verlengd, maar het VAE-systeem vereist dat voor elke categorie goederen en diensten een aparte aanvraag wordt ingediend, waardoor de

kosten kunnen oplopen. In geval van literaire werken bijvoorbeeld is het auteursrecht geldig tot 50 jaar na de dood van de auteur. Octrooien zijn 20 jaar geldig en geregistreerde ontwerpen 10 jaar. De IP-wetgeving omvat strenge straffen voor het schenden van die rechten.

Zorg er daarom voor dat u uw rechten registreert voor u de markt betreedt, zodat uw intellectuele eigendom beschermd is en u weet wat u moet doen om die rechten, indien nodig, af te dwingen. In een aantal Emiraten kunnen houders van rechten hun rechten bij de douane registreren. Geef in dat geval de douaneambtenaren zoveel mogelijk informatie, zodat ze het onderscheid kunnen maken tussen uw producten en vervalsingen.



## 8. Controleer de kredietwaardigheid van uw klant

Sinds de financiële crisis geven bedrijven in de VAE veel makkelijker financiële informatie vrij over hun activiteiten, hoewel dit bij sommige grote familiebedrijven nog steeds moeilijk kan zijn. Banken hebben die informatie nodig en, naarmate kredietverzekering steeds beter bekend wordt in de markt, worden bedrijven zich steeds meer bewust van het feit dat het in hun eigen belang is deze informatie te verstrekken aan leveranciers die kredietverzekerd kunnen zijn.

Lokale kredietbeoordelaars verstrekken basis bedrijfsgegevens, de datum van oprichting, het aantal werknemers, handelsreferenties en, zeer belangrijk, in welke regionale markten het bedrijf actief is. Er kunnen problemen zijn wanneer een bedrijf sterk afhankelijk is van zaken in Iran en Irak. Het gaat erom dat u de juiste partner zoekt en een sterke relatie opbouwt. Daartoe kunnen verschillende bezoeken aan de VAE noodzakelijk zijn.

*“worden bedrijven zich steeds meer bewust van het feit dat het in hun eigen belang is deze informatie te verstrekken aan leveranciers die kredietverzekerd kunnen zijn.”*

## 9. Kies de juiste wijze van betaling

Het meest voorkomende lokale betalingsinstrument in de VAE is de postgedateerde cheque, omdat het niet honoreren van een cheque in de VAE een strafbaar feit is. De wanbetaler kan naar de gevangenis worden gestuurd en zijn paspoort kan in beslag worden genomen. Dit voorkomt echter niet dat bepaalde bedrijven 'vluchten': ze verdwijnen van de ene op de andere dag en laten hun leveranciers achter met weinig hoop dat ze hun geld of goederen ooit zullen terug zien - een praktijk die de laatste tijd wel vaker voorkomt.

Onherroepelijke documentaire kredieten (ILC-Irrevocable Letter of Credit) worden wel gebruikt, maar niet zo vaak. Hoewel het bankensysteem in de VAE robuust is en er dus geen probleem is om een ILC te openen, is deze wijze van betaling niet concurrerend als andere leveranciers 'open account'-voorwaarden aanbieden. Als er twijfels zijn over het vermogen van een klant om te betalen, kan een garantie van een moedermaatschappij of geassocieerde deelneming een eenvoudigere oplossing zijn.



## 10. Bescherm uw verkopen

In elke markt, zelfs in een welvarende markt als de VAE, is er bij verkoop op kredietvoorwaarden altijd een zeker risico op niet-betaling en onvoorspelbaarheid. Het is daarom raadzaam voor de leverancier om zich door middel van een kredietverzekering te beschermen tegen risico's die niet kunnen worden voorkomen door zorgvuldigheid alleen.

Dergelijke risico's zijn onder andere de onvoorziene insolventie of wanbetaling van de afnemer of gevallen van

overmacht, zoals politieke beslissingen of natuurrampen, die de succesvolle afronding van een verkoop verhinderen. Kredietverzekering beperkt dergelijke risico's, waardoor de leverancier zich kan concentreren op business in de toekomst in plaats van op schulden uit het verleden. Het biedt ook de zekerheid die nodig is om concurrerende betalingsvoorwaarden aan te bieden, wetende dat de verkoop beschermd is.

*"risico's zijn onder andere de onvoorziene insolventie of wanbetaling van de afnemer."*

## Een markt met een enorm potentieel voor overzeese exporteurs

Schuyler D'Souza, country manager van Atradius voor de VAE, legt uit waarom dit zo'n veelbelovende exportmarkt is: "De VAE zijn in het Midden-Oosten de meest dynamische markt. Het is een strategische hub voor buitenlandse handel in het Midden-Oosten en de enige Golfstaat met een duidelijk omschreven vrijhandelsbeleid. Dit

stimuleert de import voor binnenlands verbruik en voor wederuitvoer. Dat wordt in hoge mate ondersteund door de goed ontwikkelde havens van de VAE en het moderne transport, de communicatie en de zakelijke infrastructuur en natuurlijk door de hoge levensstandaard en het belastingvrije inkomen van de bewoners."



**Volg Atradius op social media:**



**Atradius bedankt het internationale advocatenkantoor DLA Piper voor zijn hulp bij het samenstellen van dit rapport.**

Auteursrecht Atradius N.V. 2014

**Disclaimer**

Dit rapport wordt louter ter informatie verstrekt en is niet bedoeld als enige aanbeveling aan de lezer(s) met betrekking tot een specifieke transactie, investering of strategie. Lezers zijn zelf verantwoordelijk voor het nemen van commerciële en andere beslissingen omtrent de verstrekte informatie. Hoewel Atradius al het noodzakelijke heeft gedaan om te verzekeren dat de informatie in dit rapport verkregen is van betrouwbare bronnen, kan Atradius niet verantwoordelijk gesteld worden voor fouten of omissies, of voor de resultaten verkregen door gebruik van deze informatie. Alle informatie in dit rapport wordt gegeven 'zoals ze is', zonder garantie op volledigheid, accuraatheid, tijdsgebondenheid, of op de resultaten verkregen door gebruik van het rapport, en zonder enige garantie van enige soort, uitdrukkelijk of geïmpliceerd. In geen geval zal Atradius, haar gerelateerde partners of corporaties, of de partners, agenten of werknemers hiervan verantwoordelijk gesteld kunnen worden voor enige genomen beslissing of actie die zij zouden nemen op basis van de in dit rapport verstrekte informatie om het even welke schade het betreft, zelfs wanneer vooraf geïnformeerd over de mogelijke negatieve gevolgen.

Atradius Credit Insurance N.V.  
Jan van Gentstraat 1, bus 201-202  
2000 Antwerpen  
België

E-mail: [Belgium@atradius.be](mailto:Belgium@atradius.be)  
[www.atradius.be](http://www.atradius.be)