



Beste bezoeker,

Wij zien dat u een adblocker gebruikt waardoor u alleen advertenties ziet die door uw adblocker worden goedgekeurd. Dit vinden wij jammer, want NU.nl is mede dankzij onze advertenties gratis toegankelijk. Wilt u een uitzondering maken voor NU.nl, of meer lezen over hoe wij met advertenties omgaan? [Klik dan hier](#).


12 °C


19 Files


516,72


TV gids


0 Live



Zo ga je goed voorbereid op zakenreis naar het Midden-Oosten

Gepubliceerd: 04-04-17 13:11
Laatste update: 05-04-17 10:31

Deel

Staatssecretaris Martin van Rijn van Volksgezondheid, Welzijn en Sport is deze week met een groep ondernemers op handelsmissie in de Verenigde Arabische Emiraten (VAE).

Als je als ondernemer zaken wil doen in het Midden-Oosten zijn er een aantal dingen waar je rekening mee moet houden.

NU.nl zet samen met twee experts wat zaken op een rijtje.

Bereid je goed voor

"Verdiep je van tevoren in de economie en de cultuur van het land waarmee je zaken wil doen", zegt Christiaan Duinmaijer van Assarwa, een adviesbureau voor bedrijven die zaken willen doen in het Midden-Oosten. "Veel mensen denken dat het er in het Midden-Oosten overal hetzelfde aan toegaat, maar er zijn per land grote verschillen."

"In de Golfstaten (Bahrein, Koeweit, Qatar en de Verenigde Arabische Emiraten) is vrijdag bijvoorbeeld een rustdag, terwijl in Noord-Afrika dan wel gewerkt wordt. In sommige landen zijn winkels gesloten tijdens gebedstijden en in andere weer niet. Tijdens de ramadan moet je opletten met wat je eet en wanneer, en ook het drinken van alcohol wordt niet overal gewaardeerd."

"Houd verder rekening met deuren in je gezicht. Er zijn bepaalde sectoren waar je niet binnenkomt omdat die te maken hebben met de nationale trots van een land, zoals de dadelindustrie in Tunesië of de olie- en gasindustrie in de Golf."

"Tegelijk hebben verschillende landen de afgelopen jaren economische agenda's gelanceerd om hun economie minder afhankelijk te maken van olie- en gasinkomsten en de eigen bevolking aan werk te helpen. In het kader van deze plannen proberen Arabische landen buitenlandse bedrijven uit bepaalde sectoren juist binnen te halen, zoals landbouw in Tunesië (onder Tunisia 2020) of financiële dienstverlening in Bahrein (onder Economic Vision 2030)."

Bouw een persoonlijke band op met je zakenpartner

Het gaat in het Midden-Oosten meer om het persoonlijk contact dan in Nederland. "Hier stuur je een mailtje, maar dat heeft in het Midden-Oosten weinig zin", vertelt Duinmaijer. "Als een bedrijf al een eigen website en e-mailadres heeft, krijg je vaak geen reactie. Het is handiger om contact te zoeken via social media of de telefoon."

"Ga er vervolgens van uit dat je eerst een uitgebreide kennismaking moet doorstaan voor je zaken kunt doen. Je gaat een paar keer uit eten en misschien word je wel uitgenodigd voor een huwelijksfeest voor je het een keer over zaken kunt hebben. Zo'n handelsmissie als deze week is daarom leuk voor een eerste contact, maar als bedrijf moet je zeker nog een paar keer terug."

Zie ook: **Vier tips voor ondernemers die op handelsmissie willen**



Let (vooral als vrouw) op je kleding

Volgens Ellie van der Aa van Door2Arabia, dat mkb-bedrijven adviseert op het gebied van export naar het Midden-Oosten, zijn er per land grote verschillen qua kledingvoorschriften. "In Dubai is veel geoorloofd; het is wat liberaler dan de rest van het Midden-Oosten."

"Zorg wel dat je er als vrouw netjes uitziet. Bedek je schouders, draag geen korte rokken of broeken en zorg dat je geen decolleté hebt. Waar je ook aan moet denken, is dat je schoenzolen niet zichtbaar zijn. Dat is onrein."

Houd rekening met de taal

Over het algemeen kun je je met de Engelse taal prima redden in Dubai, hoewel het volgens Van der Aa soms handig kan zijn als je een paar woorden Arabisch spreekt. "Het Arabisch schrift is van rechts naar links, dus als je iets wil presenteren is het handig om je logo rechts te plaatsen. Verder kun je je visitekaartje aan één kant in het Arabisch laten bedrukken."

Handen schudden

Handen worden vaak uitgebreid geschud, met een korte handdruk kom je er volgens Van der Aa niet vanaf. "Verder zie je op straat vaak mannen hand in hand lopen; dat heeft niet dezelfde betekenis als bij ons. Ook groeten mannen elkaar soms door met hun neuzen tegen elkaar te wrijven."

Ken je zakenpartner

"De zakenwereld in Dubai is klein, dus wees goed voorbereid voor je met iemand in zee gaat", aldus Van der Aa. "Er wordt veel gepraat, dus je imago kan snel beschadigd raken. Verder zijn er een paar grote families die zakendoen in Dubai. Het is een ongeschreven regel dat je niet in zee gaat met een concurrent als je zakendoet met een bepaalde familie."

Wees niet te ongeduldig

"Nederlanders zijn vaak ongeduldig", stelt Van der Aa. "Meestal zijn ze maar twee of drie dagen in Dubai en in dat tijdsbestek moet dan alles rond zijn. Dat werkt vaak niet. Emirati zijn gewiekst: ze weten precies wanneer jouw vlucht gaat en proberen je onder druk te zetten om voor die tijd een deal te sluiten. Dat kun je voorkomen door te zeggen dat je een open ticket hebt."

"Verder verloopt een afspraak - in onze ogen - vaak chaotisch. Mensen lopen te bellen of ze lopen weg, en het kan ook zijn dat er ineens mensen opduiken met wie je niet hebt afgesproken. Wees daarop voorbereid."

Door: NU.nl

Lees meer over: **Handelsmissie**

Aanbevolen artikelen