

Kako do novih poslov v Dubaju

Pet nasvetov, ki jim morate nujno upoštevati, preden se lotite poslovne poti v Dubaj in ZAE.

Nataša Turk, GZS-Center za mednarodno poslovanje



Foto: Zare Vodlic

V Dubaju se letno zvrsti več tisoč mednarodnih sejmskih prireditev z razstavljalci in obiskovalci s celega sveta. Udeležujejo se jih tudi slovenska podjetja. Dubaj je izvrsten poligon za izvedbo razkošnih inženirskih in arhitekturnih kreacij.

Zanimiv podatek za proizvajalce notranje opreme za stanovanja, hotelske komplekse ter luksuzne vile je, da je samo v prvem polletju letošnjega leta v mestu nastalo prek 25.000 novih stanovanjskih objektov, na račun zagotavljanja protipožarne varnosti in energetske učinkovitosti pa se izvajajo obširna prenovitvena dela obstoječih stavb.

1. Kupci od Indije do Afrike, a najemite zanesljive agente

Med 9 milijoni prebivalcev Združenih arabskih emiratov je le 12 odstotkov državljanov, preostalih 88 odstotkov je tujcev, predstavnikov več kot 200 različnih narodnosti, kar je treba vzeti v ozir pri načrtovanju prodajnih aktivnosti za blago in storitve za končnega kupca (B2C). Potrošnja je za del lokalnega prebivalstva z visoko kupno močjo vsakodnevni vir zabave.

Lokalni trgovci, zlasti v Dubaju, suvereno obvladujejo posle v širši regiji, vse od Arabskega polotoka, Irana, zahodnega dela indijskega podkontinenta, do vzhodne Afrike in so lahko vaša podaljšana roka v B2B segmentu. Prodor na trg in obvladovanje lokalnih relacij je mogoče uspešno izpeljati le prek zanesljivih komercialnih agentov.

2. Že danes lahko prijavite projekte za Expo 2020-21

Mala in srednje velika podjetja lahko s svojimi inovativnimi projekti sodelujejo pri projektih, vezanih na naslednjo Svetovno razstavo EXPO, ki bo med oktobrom 2020 in aprilom 2021 v Dubaju. Podjetja lahko svoje inovativne projekte že prijavijo prek javnega

portala Expa. Slovenija je za Švico druga država, ki je že podpisala pismo o nameri za nastop na EXPO, kar je pripomoglo k dvigu razpoznavnosti države.

Lokalni sogovorniki v ZAE so po nedavnem obisku gospodarske delegacije izrazili podporo prizadevanjem za vzpostavitev neposredne letalske povezave Ljubljane z Dubajem ter med poslovnimi priložnostmi in realnimi potenciali slovenskega gospodarstva v ZAE izpostavili tehnološke rešitve na področju vodnih virov, ravnanja z odpadki, turizma ter osredotočenost na projekte malih in srednje velikih podjetij.

3. Najprej boste trgovali s tujci, najpogosteje z Azijci

Prodajne večšin in komunikacijo v poslu je treba prilagoditi temu, da začetni stiki v poslovnem svetu potekajo s prodajnim osebjem večinoma tujega, najpogosteje azijskega porekla, če želimo, da pristni osebni stiki prerastejo v končno prodajo našega izdelka ali storitve, za katere je partner pripravljen korektno plačati. Šele kasneje morda lahko vzpostavimo pristno komunikacijo z emiratskimi lastniki podjetij. V pripravah na razgovore se je treba zavedati, da so Emiračani, s katerimi bomo uspeli navezati stike, večinoma v tujini šolani poslovneži, ki se odlikujejo s široko razgledanostjo in naprednimi idejami ter so zelo spretni sogovorniki, kar terja temeljito pripravo na naši strani.

4. Prek telefona ali e-pošte ne boste sklenili posla

Poslovno sodelovanje temelji na pristnih osebnih odnosih, ki gradijo zaupanje med partnerjema. Prek telefona ali e-pošte posla ne boste sklenili nikoli. Sogovornika moramo znati spoštljivo poslušati in ga tudi slišati, saj je komunikacija dvosmeren proces.

5. Delovni teden od nedelje do četrta

V primeru resnega sodelovanja bomo državo obiskali relativno pogosto. Let z okoliških letališč v Dubaj vas stane nekaj sto evrov, cene namestitev pa so zaradi hotelskih kapacitet zelo ugodne. Slovenci za obisk ne potrebujemo vizuma, upoštevati pa je treba tudi, da je njihov uradni delovni teden od nedelje do četrta.

Kljub temu, da se za košček poslovne pogače bori cel svet, da smetano na torti pobirajo večji igralci, so na trgu ZAE uspela že mnoga slovenska podjetja s smelimi načrti in inovativno ponudbo ter pravim lokalnim partnerjem. [gg](#)



svetovalec

Center za mednarodno poslovanje GZS vam je z mrežo poslovnih stikov v pomoč pri začetnih poslovnih stikih ali povezovanju podjetij. Vaš interes za sodelovanje lahko sporočite na natasa.turk@gzs.si.

GZS bo tudi v bodoče nadaljevala z organizacijo obiskov slovenskih podjetij na sejmih Arab Health, Gulfood, The Big 5 in drugih sejmov v Dubaju.

Organizirani obiski sejmov



Foto: Anja Ilc