

Ein Land öffnet sich

Whitepaper zum Königreich Saudi-Arabien



Scoring-Modell zur Unterstützung bei Investitionsentscheidungen

Geopolitische Veränderungen und die Covid-19 Pandemie haben zu einer Entkopplung der etablierten Handelsstrukturen geführt. Deutsche Unternehmen sind deshalb zunehmend auf der Suche nach neuen, profitablen Absatzmärkten. Wie das Whitepaper zum Königreich Saudi-Arabien zeigt, bietet dieses Investitionsziel durch seine Öffnung gegenüber ausländischen Marktteilnehmern und aufgrund des politisch-gesellschaftlichen Reformprogramms

„Vision 2030“ attraktive Geschäftsmöglichkeiten für deutsche Unternehmen. Dementsprechend sollten auch Sie evaluieren, ob ein Markteintritt in Saudi-Arabien eine Option für Sie ist und welche Strategie Sie in der aufstrebenden Nation anstreben.

Folgendes Scoring-Modell gibt Ihnen einen Überblick über mögliche strategische Ambitionen für das Königreich Saudi-Arabien:

	Ja	Nein
1. Bedient Ihr Unternehmen ein für Saudi-Arabien relevantes Marktsegment?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Gibt es vor Ort eine Nachfrage für Ihre Produkte/Dienstleistungen: Verfügt Ihr Unternehmen über Produkte/Leistungen, die grundsätzlich zu den identifizierten Bedarfen im saudi-arabischen Markt passen könnten?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Verfügt Ihr Unternehmen über Erfahrung oder Kontakte auf der Arabischen Halbinsel und/oder in Saudi-Arabien (bspw. Vertriebspartnerschaften)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Verfügt Ihr Unternehmen über Handelserfahrungen (Import und/oder Export) mit Saudi-Arabien?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Sind bereits Partner und/oder Lieferanten von Ihnen im Land aktiv?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Sind Sie mit Ihren Zielgruppen vor Ort vertraut: Kennen Sie lokale Gepflogenheiten, Besonderheiten und die Preissensitivität Ihrer potenziellen Kunden vor Ort?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Verfügen Sie über geeignetes Personal um in Saudi-Arabien aktiv zu werden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Wären Sie vor Ihren Wettbewerbern vor Ort und könnten Sie aus Ihrem Engagement einen Wettbewerbsvorteil erzielen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Ist Ihr Unternehmen mit ausreichend Mitteln und Kapazitäten ausgestattet um ein Auslandsengagement zu stemmen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Ist Ihr Geschäftsmodell geeignet Arbeitsplätze für saudische Staatsbürger zu schaffen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Wollen Sie das Königreich Saudi-Arabien als Produktionsstandort und/oder als Ausgangsbasis für die gesamte Region nutzen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Können Sie im Zuge der Reformprogramme („Vision 2030“) mit staatlichen Förderungen rechnen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. Können Sie im Rahmen Ihrer Wertschöpfung vor Ort nationale Ressourcen veredeln?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Ist Ihr Geschäftsmodell geeignet, saudische Fachkräfte auszubilden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15. Ist Ihr Unternehmen im Stande, im Rahmen des Privatisierungsprogrammes Partner einer saudischen Firma zu werden oder Teile eines Staatsunternehmens zu übernehmen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16. Ist Ihr Unternehmen im Stande, in lokale PPPs zu investieren?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Ihr Ergebnis

- 13 – 16 Ja-Antworten** Beschäftigen Sie sich dringend mit einem Engagement in Saudi-Arabien. Bereiten Sie Investmententscheidungen, den Aufbau eines Produktionsstandortes oder den Erwerb von Unternehmen vor.
- 9 – 12 Ja-Antworten** Setzen Sie ein Engagement in Saudi-Arabien auf Ihre Agenda und beobachten Sie die weiteren Entwicklungen in Ihrem Marktsegment sorgfältig. Prüfen Sie Kooperationsmodelle, Joint-Venture oder einen eigenen Standort.
- 5 – 8 Ja-Antworten** Beschränken Sie Ihr Engagement auf den Handel (Import/Export). Überlegen Sie, ob Sie Vertriebspartnerschaften eingehen. Behalten Sie den Markt im Auge und ergreifen Sie Chancen, sobald sich Ihnen welche bieten.
- 0 – 4 Ja-Antworten** Ein Engagement in Saudi-Arabien wird für Ihr Unternehmen schwierig. Holen Sie Auskünfte über mögliche Investitionschancen ein und knüpfen Sie Kontakte zu Marktteilnehmern, die bereits in Saudi-Arabien vor Ort sind.

Neben diesem Scoring-Modell bietet das Whitepaper zum Königreich Saudi-Arabien zahlreiche weitere Informationen über die wirtschaftlichen Gegebenheiten und Entwicklungen des Landes. Unter anderem werden die Chancen und Herausforderungen deutscher Investitionen sowie das staatliche Reformprogramm „Vision 2030“ näher beleuchtet. Zudem werden wichtige volkswirtschaftliche Kennzahlen präsentiert. Daneben zeigt das Whitepaper auch, für welche Sektoren ein Markteintritt besonders lukrativ ist und worauf Sie im Detail achten sollten.

Ob beim Markteintritt, bei der Ausweitung von Investitionstätigkeiten oder der Akquisition ausländischer Gesellschaften, **International Business** unterstützt Sie bei Ihren Herausforderungen.

Kontakt

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Andreas Glunz

Bereichsvorstand International
Business
T +49 211 475-7127
aglunz@kpmg.com



Stefan Friedrich

Partner, Leiter der Country Practice
Middle East
T +49 89 9282-1942
sfriedrich@kpmg.com

www.kpmg.de

www.kpmg.de/socialmedia



Die enthaltenen Informationen sind allgemeiner Natur und nicht auf die spezielle Situation einer Einzelperson oder einer juristischen Person ausgerichtet. Obwohl wir uns bemühen, zuverlässige und aktuelle Informationen zu liefern, können wir nicht garantieren, dass diese Informationen so zutreffend sind wie zum Zeitpunkt ihres Eingangs oder dass sie auch in Zukunft so zutreffend sein werden. Niemand sollte aufgrund dieser Informationen handeln ohne geeigneten fachlichen Rat und ohne gründliche Analyse der betreffenden Situation.

© 2022 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht und ein Mitglied der globalen KPMG-Organisation unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International Limited, einer Private English Company Limited by Guarantee, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten. Der Name KPMG und das Logo sind Marken, die die unabhängigen Mitgliedsfirmen der globalen KPMG-Organisation unter Lizenz verwenden.