

## „Geduld ist das Wichtigste“

Alexander Bartling berichtet über Erfahrung der Joh. Stieglmeyer GmbH & Co. KG in den Vereinigten Arabischen Emiraten

**OWL** Vereinigten Arabischen trifft die Emirate

■ **Bielefeld** (akd). Das Gütesiegel „Made in Germany“ steht in den Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE) hoch im Kurs. „Deutsche Produkte sind dort sehr angesehen“, sagt Alexander Bartling, Exportleiter der Joh. Stieglmeyer GmbH & Co. KG. „Das kann für Unternehmen die in die Emirate Beziehungen auf-

bauen oder festigen wollen sehr hilfreich sein.“ Im Rahmen der IHK-Begegnungswoche „Ostwestfalen meets United Arab Emirates“ berichtete der Exportleiter des Klinik-Bereichs über die Erfahrungen der Herforder Firma für Medizintechnik in den VAE.

Die Herforder Stieglmeyer GmbH & Co. KG hatte bereits in den 70er Jahren einen Vertriebspartner in Dubai. Die damalige Marktposition konnte das Unternehmen jedoch nicht aufrecht erhalten. „Uns hat die Kon-

tinuität gefehlt“, wertet Bartling die gemachten Erfahrungen aus. Durch regelmäßige Teilnahme an der Arab Health, der zweitgrößten Medizintechnikmesse der Welt die einmal im Jahr in Dubai stattfindet, präsentiert sich das Unternehmen jetzt vor Ort. „Wir haben aus den vergangenen Zeiten aber vor allem eins gelernt“, weiß Bartling. „Geduld ist das Wichtigste. Man muss akzeptieren, dass es in den arabischen Ländern manchmal alles etwas länger dauert.“

Empfehlen kann Bartling den

Einsatz eines Area Sales Managers, der bei der Ermittlung von Marktdaten und der Partnerauswahl vor Ort behilflich ist. „Der Vorteil ist, dass dieser Manager aus der Region kommt. Er hat sprachlich und kulturell keine Probleme und die Menschen vertrauen ihm.“

In den kommenden Jahren will Stieglmeyer seine Produkte am Markt der Vereinigten Arabischen Emirate etablieren. Dabei setzt das Unternehmen auch auf die Hilfe des Gütesiegels „Made in Germany“.



Viel Erfahrung: Exportleiter Alexander Bartling.