

Internationalisierung

Arbeit

Digitalisierung

Energiewende

Finanzen

Nachfolge

Charme Rykower

Beitragsserie

Israel - Chancen für den Mittelstand

Teil 2: Chancen von Israel als Investitionsstandort und Exportmarkt

9. November 2020

Dieser Fachbeitrag erscheint in Kooperation mit:



Kontakt zur Redaktion:
Deutscher Mittelstands-Bund (DMB) e.V.
Grafenberger Allee 125
40237 Düsseldorf

www.mittelstandsbund.de
Tel. +49 (0) 211 / 2005 25-0
Fax +49 (0) 211 / 2005 25-99
Mail: info@mittelstandsbund.de

Herausgeber (V.i.S.d.P.):
Marc S. Tenbieg
Geschäftsführender Vorstand
meinung@mittelstandsbund.de

Chancen von Israel als Investitionsstandort und Exportmarkt

Israel ist ein kleines Land mit etwa 9 Millionen Einwohnern in einem geopolitisch schwierigen Umfeld und wird eigentlich nur im Halbleiter- und Rüstungsbereich als attraktiver Produktionsstandort erachtet. Deutsche Firmen und Konzerne haben daher auch keine nennenswerten Produktionskapazitäten im Land aufgebaut. Anders sieht es hingegen mit Investitionen aus. Da Israel zu einem der führenden Hightech- und Innovations-Hubs der Welt avancierte, ist es zum Investitionsziel für die meisten multinationalen Unternehmen geworden. Israel ist inzwischen ein Magnet für ausländische Direktinvestitionen und belegt weltweit Rang eins beim Risikokapital pro Kopf.

Standortvorteile / Investitionsklima

Israel ist zwar nicht in Europa, aber es ist sicherlich von Europa. Die vier Flugstunden Entfernung, die kulturelle wie sprachliche Vielfalt, die Rechtssicherheit und das mediterrane Savoir-Vivre stellen sich für viele Europäer als klare Standortvorteile heraus, wenn es um Investitionsüberlegungen geht. Das allein reicht aber nicht. Erst die Innovationskultur des Landes, das Vorhandensein junger, praxiserfahrener, bestens ausgebildeter und hoch motivierter Talente gerieren sich zum wirklichen Standortvorteil, wenn es um disruptive Ansätze, Technologien und Geschäftsmodelle der Digitalisierung gehen soll.

Chancen von Israel als Exportmarkt

Der israelische Binnenmarkt ist etwa so groß wie der Österreichs. Bei einem BIP pro Kopf von über 40.000 US-Dollar ist somit auch die Kaufkraft nur unwesentlich niedriger. Israelis sind preisbewusst, wissen aber genauso Qualität und Stil zu schätzen. Insofern wundert es nicht, dass das Land für tausende deutsche Unternehmen ein attraktiver Zielmarkt geworden ist, im Konsum- wie im Investitionsgüterbereich. PKW, Haushaltsgeräte, Mess- und Regeltechnik, Lebensmittel, Produkte der chemischen Industrie, Bau- und Planungsdienstleistungen „Made in Germany“ sind immer gefragt. Deutschland rangiert bei den Herkunftsländern israelischer Importe weltweit auf Rang vier - sieben Prozent aller Einfuhren stammen aus Deutschland.

¹ **Charme Rykower** ist Senior Executive bei der Deutsch-Israelischen Industrie- und Handelskammer in Tel Aviv und seit mehr als 15 Jahren fester Bestandteil des israelischen Ökosystems in verschiedenen technologischen Sektoren.

Die kürzlich abgeschlossenen Normalisierungsabkommen mit den Vereinigten Arabischen Emiraten und Bahrein bieten Israel hervorragende Chancen für deutsche Exporteure, auch solche, die wegen der regionalen Spannungen bisher auf Abstand zu Israel blieben. Darüber hinaus bieten sich heute gänzlich neue Perspektiven für die Bedienung des israelischen Marktes durch Niederlassungen in Dubai und Abu Dhabi (Vereinigte Arabische Emirate), was bis vor kurzem noch undenkbar war.

Besonderheiten des israelischen Marktes. Was gilt es zu beachten?

Israel ist ein Einwanderungsland mit einer klassischen Multi-Kulti-Gesellschaft, in der unzählige ethnische wie religiöse Gruppen aufeinandertreffen. Insofern können die über neun Millionen Israelis nicht über einen Kamm geschoren werden – „one size fits all“ gilt hier nicht. Die israelisch-arabische Bevölkerung ist von der jüdischen Großstadtbevölkerung zu unterscheiden, die über eine Million russisch-stämmiger Einwohner anders zu bedienen als die Million orthodoxer Juden. Insofern ist der Erfolg eines Engagements am israelischen Markt immer von den Fähigkeiten eines lokalen Partners, Importeurs oder Repräsentanten abhängig. Die Deutsch-Israelische IHK ist die erste Adresse, wenn es um die Identifizierung von und die Kontaktaufnahme zu solchen Partnern geht.

Welche Herausforderungen gibt es im Geschäftsumgang?

Aufgrund ihrer politischen Inselsituation orientieren sich Israelis ohnehin nach außen, über den kleinen Teich nach Europa oder den großen nach Amerika und Südostasien. Polyglott und beweglich, sind sie - schnell und direkt im Umgang. Persönliche Leistung und Erfolg zählen mehr als Hierarchie und Statussymbol. Vornamen sind im Umgang üblich, wobei die in Deutschland noch sehr betonte Trennung zwischen Privatem und Beruflichem in Israel schnell aufgehoben ist. Wer sich nicht als Bewerber, sondern als Entdecker den Israelis nähert und Neugier statt Angst vor Fremdem walten lässt, wird in den Israelis harte Verhandlungs- und verlässliche Geschäftspartner finden.

Gibt es rechtliche Besonderheiten, die es zu beachten gilt?

Israel ist ein westlicher, demokratischer Rechtsstaat, wobei das Rechtssystem aus einer Mischung aus angelsächsischem und kontinentalem Recht besteht. Das Gesellschaftsrecht ist in weiten Teilen dem deutschen nachempfunden. Wichtig ist, beim Vertragsschluss auch einen israelischen Juristen zu Rate zu ziehen, um Fragen des Gerichtsstands, des Vertreterrechts und anderer Aspekte im gegenseitigen Interesse berücksichtigen und beantworten zu können.