



STRATEGIC BRIEF

Chancenraum Golf

Förderprogramme und Standortvorteile für den Aufbau von EMS- und Elektronikfertigung in den Vereinigten Arabischen Emiraten

Dirk Kaussen | EMS Strategy Group | Rev.: 1.3 | 14. September 2026

Einleitung

Die Vereinigten Arabischen Emirate haben sich in den vergangenen Jahren von einem klassischen Handels- und Logistikstandort zunehmend zu einem Industriestandort mit eigenen Produktions- und Technologiekapazitäten entwickelt. Mit der nationalen Industriestrategie **Operation 300bn** soll diese Entwicklung weiter beschleunigt werden. Ziel ist es, den industriellen Beitrag zum Bruttoinlandsprodukt bis 2031 deutlich zu erhöhen und gleichzeitig Investitionen, lokale Wertschöpfung, Technologie und Beschäftigung im Land auszubauen.

Für europäische OEMs und EMS-Unternehmen ist diese Entwicklung aus mehreren Gründen interessant. Die VAE verfügen über eine leistungsfähige internationale Logistik, eine strategisch günstige Lage zwischen Europa, Asien und Afrika und bauen gleichzeitig Förderprogramme für industrielle Investitionen aus. Elektronik und Elektrogeräte gehören dabei ausdrücklich zu den Bereichen, die innerhalb der Industriepolitik als Wachstumssektoren betrachtet werden.

Die VAE sind damit nicht automatisch eine Alternative zu etablierten Produktionsstandorten in Europa oder Asien. Sie können jedoch eine zusätzliche Option darstellen, wenn es um regionale Markterschließung, eine breitere geografische Aufstellung oder eine zusätzliche Produktionsbasis geht.

Der vorliegende Strategic Brief betrachtet die wichtigsten Förderprogramme und Standortfaktoren und ordnet sie aus Sicht von EMS Strategy Group hinsichtlich ihrer Bedeutung für EMS- und Elektronikfertiger ein.

Der strategische Rahmen – Operation 300bn und MoIAT

Das **Ministry of Industry and Advanced Technology (MoIAT)** verfolgt mit **Operation 300bn** das Ziel, den Beitrag des Industriesektors zum Bruttoinlandsprodukt von AED 133 Milliarden auf **AED 300 Milliarden bis 2031** zu steigern. Im Mittelpunkt stehen dabei unter anderem die Entwicklung lokaler Produktionskapazitäten, die Förderung industrieller Investitionen und die Stärkung technologischer Wertschöpfung.

Eine wichtige Rolle innerhalb dieses Programms spielt die **Emirates Development Bank (EDB)**. Die Bank unterstützt insbesondere Unternehmen aus priorisierten Industriesektoren mit

Finanzierungen für Investitionen, Produktionsanlagen und Wachstum. Im Rahmen ihrer Strategie wurde ein Finanzierungsportfolio von **AED 30 Milliarden** für prioritäre Industriesektoren vorgesehen, mit dem unter anderem die Finanzierung von 13.500 KMU unterstützt werden soll.

Auch Elektronik und Elektrogeräte gehören zu den von MoIAT ausdrücklich genannten Wachstumsbereichen. Damit ist Elektronikfertigung nicht nur ein möglicher Nebeneffekt der allgemeinen Industrialisierung, sondern Bestandteil der definierten industriellen Schwerpunktbereiche.

Einschätzung

Für EMS Strategy Group ist dies ein wesentlicher Punkt bei der Bewertung des Standorts. Elektronikfertigung findet in den VAE innerhalb eines industriepolitischen Rahmens statt, der Investitionen und lokale Wertschöpfung ausdrücklich fördern soll. Für ein konkretes Produktionsprojekt schafft dies eine grundsätzlich interessante Ausgangslage für Gespräche mit Förder-, Finanzierungs- und Investitionsstellen.

Kernprogramme im Überblick

Finanzierung durch die Emirates Development Bank

Für Unternehmen, die in den VAE neue Produktionskapazitäten aufbauen oder bestehende Anlagen erweitern wollen, ist die **Emirates Development Bank** eine der relevanten Anlaufstellen. Die Bank bietet unter anderem CAPEX-Finanzierungen sowie Greenfield- und Brownfield-Finanzierungen an. Damit können beispielsweise neue Produktionsstätten, Kapazitätserweiterungen oder die Modernisierung bestehender Anlagen finanziert werden.

Nach eigenen Angaben hat die EDB seit dem Start ihrer neuen Strategie im Jahr 2021 **AED 50,2 Milliarden an Investitionsausgaben mobilisiert**. Davon entfielen **AED 15 Milliarden auf Greenfield-Projekte** und **AED 7 Milliarden auf ausländische Direktinvestitionen**. Bis Ende 2024 waren damit nach Angaben der Bank mehr als **27.600 Industriearbeitsplätze** verbunden.

KEY FACT

AED 50,2 Mrd. mobilisierte Investitionsausgaben
AED 15 Mrd. Greenfield-Projekte
AED 7 Mrd. ausländische Direktinvestitionen

Für ein EMS-Projekt ist dabei insbesondere interessant, dass die Finanzierung nicht nur auf bereits etablierte Unternehmen beschränkt ist. Auch der Aufbau neuer industrieller Kapazitäten und die Erweiterung bestehender Produktionsstrukturen gehören zum Anwendungsbereich der angebotenen Finanzierungsmodelle. Die konkrete Finanzierung hängt selbstverständlich von Projekt, Unternehmen, Investitionsumfang und den jeweiligen Voraussetzungen der Bank ab.

Zollbefreiungen für Produktionsanlagen

Bei der Errichtung industrieller Produktionsstätten können in Abu Dhabi unter bestimmten Voraussetzungen Zollbefreiungen für Produktionsinputs in Anspruch genommen werden. Die offiziell dokumentierte Befreiung betrifft einen Zollsatz von **5 Prozent** und kann unter anderem Maschinen, Anlagen, Ersatzteile, Rohstoffe sowie Zwischen- und Halbfertigprodukte umfassen, sofern diese für das industrielle Projekt benötigt werden.

KEY FACT

Für bestimmte industrielle Produktionsinputs kann in Abu Dhabi eine **Befreiung vom regulären 5%-Zollsatz** beantragt werden.

Für einen neuen EMS-Standort kann dies insbesondere während der Investitions- und Anlaufphase relevant sein, da ein erheblicher Teil der benötigten Produktionsausrüstung und Materialien zunächst aus dem Ausland eingeführt werden muss. Die tatsächliche Anwendung hängt jedoch von der industriellen Lizenzierung, dem Produktionsstatus, den jeweiligen Waren und den geltenden Zollverfahren ab.

In-Country-Value-Programm und öffentliche Beschaffung

Das nationale **In-Country-Value-Programm (ICV)** ist ein wichtiger Bestandteil der Industriepolitik der VAE. Ziel ist es, einen größeren Teil der Ausgaben staatlicher Stellen und großer nationaler Unternehmen innerhalb der VAE zu halten und damit lokale Produktion, Dienstleistungen, Investitionen und Beschäftigung zu fördern.

Für Unternehmen mit eigener Fertigung im Land kann ein ICV-Zertifikat deshalb bei bestimmten Ausschreibungen und Beschaffungsentscheidungen von Bedeutung sein. In die Berechnung des ICV-Wertes fließen unter anderem lokale Fertigungskosten, Investitionen und weitere Wertschöpfungsanteile innerhalb der VAE ein. Auch die Struktur der Beschaffung und die Herkunft bestimmter Ausgaben können den erreichten Wert beeinflussen.

Für einen EMS- oder Elektronikfertiger ist das insbesondere dann interessant, wenn neben privaten OEMs auch staatliche oder staatsnahe Auftraggeber beziehungsweise Unternehmen mit ICV-Anforderungen als Kunden infrage kommen. Bei der Wahl zwischen einer Mainland- und einer Free-Zone-Struktur sollte deshalb auch berücksichtigt werden, wie sich die jeweilige Unternehmens- und Beschaffungsstruktur auf die ICV-Berechnung auswirkt.

Ein höherer ICV-Wert bedeutet allerdings nicht automatisch einen Auftrag. Welche Bedeutung der ICV im konkreten Vergabeverfahren hat, hängt vom jeweiligen Auftraggeber und den jeweiligen Ausschreibungsbedingungen ab.

Standortkosten – Land Rebate und Energietarife

Neben der Finanzierung unterstützt Abu Dhabi industrielle Ansiedlungen auch über Programme für Grundstücke und Energie. Das **Land Rebate Incentive Programme (LRIP)** bietet qualifizierten Industrieinvestoren vergünstigte Mietkonditionen und langfristig angelegte Verträge für geeignete Industrieflächen.

Hinzu kommt das **Energy Support Program**, über das unter bestimmten Voraussetzungen reduzierte Strom- und Gastarife für industrielle Unternehmen angeboten werden. Die konkrete Höhe und Ausgestaltung dieser Unterstützung hängt vom jeweiligen Projekt und den geltenden Förderkriterien ab.

Für ein EMS-Projekt sollten diese Faktoren nicht isoliert betrachtet werden. Entscheidend ist vielmehr, wie sich Grundstück, Gebäude, Energie, Infrastruktur und Logistik über die gesamte geplante Betriebsdauer auf die tatsächlichen Produktionskosten auswirken.

„Make it in the Emirates“ – Accelerator und industrielle Entwicklung

Unter der Marke „**Make it in the Emirates**“ bündeln die VAE verschiedene Maßnahmen zur Förderung der industriellen Entwicklung und zur Ansiedlung neuer Produktionsaktivitäten.

Der von EDB und MolAT unterstützte **Make it in the Emirates Accelerator** richtet sich an in den VAE ansässige produzierende Unternehmen und bietet unter anderem Zugang zu Mentoring, Produktionsinfrastruktur, Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen, Logistikunterstützung und Investorenkontakten. Auch Möglichkeiten zur industriellen Erprobung und zur Entwicklung neuer Produktionsvorhaben gehören zum Ansatz des Programms.

Für internationale Unternehmen wird dieses Umfeld vor allem dann interessant, wenn bereits eine lokale Unternehmens- oder Produktionsstruktur aufgebaut wurde oder ein konkretes UAE-basiertes Produktionsprojekt entwickelt werden soll. Der praktische Nutzen hängt dabei vom jeweiligen Projekt und der konkreten Einbindung in das Programm ab.

Freizonen und das Qualifying-Free-Zone-Person-Regime

Freizonen wie die **Jebel Ali Free Zone (JAFZA)** oder die **Dubai Airport Freezone (DAFZA)** bieten ausländischen Unternehmen die Möglichkeit, sich mit vollständiger ausländischer Eigentümerschaft in den VAE anzusiedeln. Die rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen unterscheiden sich allerdings je nach Freizone und sollten deshalb immer im Zusammenhang mit dem geplanten Geschäfts- und Produktionsmodell geprüft werden.

Mit dem Körperschaftsteuersystem der VAE wurde zudem das Regime der **Qualifying Free Zone Persons (QFZP)** eingeführt. Unternehmen, die die dafür geltenden Voraussetzungen erfüllen, können für ihr qualifizierendes Einkommen einen Körperschaftsteuersatz von **0 Prozent** in Anspruch nehmen. Einkommen, das nicht unter die geltenden Qualifying-Income-Regelungen fällt, kann dagegen mit **9 Prozent** besteuert werden.

KEY FACT

0 % Körperschaftsteuer auf qualifizierendes Einkommen bei erfüllten QFZP-Voraussetzungen
9 % auf nicht entsprechend qualifizierendes steuerpflichtiges Einkommen

Die Herstellung beziehungsweise Verarbeitung von Waren oder Materialien zählt grundsätzlich zu den Tätigkeiten, die für eine Qualifizierung relevant sein können. Die Ansiedlung in einer Freizone allein führt jedoch nicht automatisch zum Nullsteuersatz. Entscheidend sind vielmehr die konkreten Voraussetzungen und die tatsächliche Unternehmens- und Geschäftsstruktur. Die damit verbundenen laufenden Anforderungen werden im Abschnitt „Grenzen und Sorgfaltspflichten“ näher betrachtet.

Einschätzung

Die Kombination aus vollständiger ausländischer Eigentümerschaft in geeigneten Freizonen und einem möglichen 0-Prozent-Steuersatz auf qualifizierendes Einkommen kann für internationale Produktionsunternehmen interessant sein. Der steuerliche Vorteil ist jedoch an konkrete Voraussetzungen geknüpft und sollte deshalb von Beginn an gemeinsam mit der Unternehmens- und Standortstruktur geplant werden.

Konkrete Standortcluster

Für industrielle Fertigungsprojekte in Abu Dhabi ist insbesondere die **Khalifa Economic Zones Abu Dhabi (KEZAD)** relevant. Der Industrie- und Logistikkomplex bietet Produktions-, Lager- und Logistikflächen in unmittelbarer Nähe zu Khalifa Port und eignet sich damit insbesondere für Unternehmen, die internationale Material- und Warenströme mit einer lokalen Produktion verbinden wollen.

In Dubai ist die **Jebel Ali Free Zone (JAFZA)** aufgrund ihrer direkten Anbindung an den Hafen Jebel Ali und die internationale Logistik insbesondere für export- und importintensive Produktionsmodelle interessant. **Dubai South** bietet weitere Ansiedlungsmöglichkeiten mit einem stärkeren Schwerpunkt auf Logistik, Luftfahrt und technologieorientierten Aktivitäten.

Welcher Standort tatsächlich geeignet ist, lässt sich allerdings nicht allein anhand der vorhandenen Infrastruktur entscheiden. Für ein EMS-Projekt spielen ebenso Flächenverfügbarkeit, Stromversorgung, Zollprozesse, Arbeitskräfte, Erweiterungsmöglichkeiten, Nähe zu Kunden und Lieferanten sowie die jeweils geltenden Förderbedingungen eine Rolle.

Komponentenversorgung und Lieferkette

Ein wichtiger Punkt bei der Bewertung eines VAE-Standorts ist die Frage, wie weit die benötigte Komponenten- und Materialversorgung bereits lokal verfügbar ist. Die VAE investieren zwar zunehmend in den Ausbau ihrer Elektronik- und Halbleiterindustrie, verfügen aber derzeit noch nicht über die Breite und Tiefe der lokalen Komponentenfertigung, wie sie in den etablierten asiatischen Elektronikclustern zu finden ist.

Für einen EMS-Standort bedeutet das, dass elektronische Bauteile, Leiterplatten und viele weitere Produktionsmaterialien auch künftig zu einem erheblichen Teil über internationale Lieferketten bezogen werden müssen. Der Vorteil eines Standorts in den VAE liegt deshalb zunächst weniger in einer vollständig lokalisierten Elektronik-Lieferkette als in der Verbindung von Fertigung, internationaler Logistik, regionalem Marktzugang und einer zusätzlichen geografischen Diversifizierung.

Für OEMs und EMS-Unternehmen sollte bereits bei der Planung betrachtet werden, welche Materialien und Komponenten lokal beschafft werden können und bei welchen Warengruppen die bestehenden Lieferketten aus Europa oder Asien weiterhin benötigt werden. Gerade bei einer Produktionsverlagerung oder beim Aufbau eines neuen EMS-Standorts ist diese Frage ein wesentlicher Bestandteil der gesamten Standort- und Supply-Chain-Strategie.

Zertifizierung und Marktzugang – ECAS und G-Mark

Werden Elektronikprodukte nicht nur für den Export produziert, sondern auch im VAE- oder GCC-Markt in Verkehr gebracht, müssen die jeweils geltenden technischen und regulatorischen Anforderungen bereits bei der Produkt- und Standortplanung berücksichtigt werden.

In den VAE ist dabei für bestimmte regulierte Produktgruppen das **Emirates Conformity Assessment Scheme (ECAS)** relevant. Je nach Produkt und Zielmarkt können darüber hinaus die Anforderungen des GCC-Raums und damit auch das **GCC-Konformitätszeichen (G-Mark)** eine Rolle spielen.

Welche Prüfungen, Zertifizierungen oder Kennzeichnungen tatsächlich erforderlich sind, lässt sich nicht allein aus dem Produktionsstandort ableiten. Entscheidend sind die jeweilige Produktkategorie, die anwendbaren technischen Vorschriften und der konkrete Zielmarkt.

Für einen EMS-Fertiger bedeutet das, die regulatorischen Anforderungen bereits bei der Auswahl des Produktionsmodells und bei der Übernahme neuer Fertigungsaufträge zu prüfen. Das gilt insbesondere für OEMs, die mit einer Fertigung in den VAE gleichzeitig den lokalen Markt oder weitere Märkte innerhalb des GCC erschließen möchten.

Vorteile für EMS- und Elektronikfertiger

Aus Sicht von EMS Strategy Group liegt die mögliche Attraktivität der VAE weniger in einem einzelnen Förderprogramm als in der Kombination verschiedener Standortfaktoren.

Die Möglichkeit einer EDB-Finanzierung, mögliche Zollentlastungen, das steuerliche Regime für qualifizierende Free-Zone-Einkünfte und Programme zur Unterstützung industrieller Ansiedlungen können den Aufbau neuer Fertigungskapazitäten erleichtern. Hinzu kommen die ausgebaute Hafen- und Logistikinfrastruktur sowie die geografische Lage zwischen Europa, dem Golf, Afrika und Südasien.

Für ein Unternehmen, das bereits über etablierte Produktionsstandorte in Europa oder Asien verfügt, kann ein VAE-Standort deshalb insbesondere als zusätzliche Produktions- oder Logistikbasis interessant sein. Das gilt beispielsweise dann, wenn regionale Kunden näher bedient, neue Märkte erschlossen oder Produktions- und Lieferketten geografisch breiter aufgestellt werden sollen.

Die VAE können damit Teil einer **China+1-, Second-Sourcing- oder allgemeinen De-Risking-Strategie** sein, ohne dass dafür bestehende Produktionsstandorte in Asien aufgegeben werden müssen.

Grenzen und Sorgfaltspflichten

Der mögliche 0-Prozent-Steuersatz für eine **Qualifying Free Zone Person** ist an laufende Voraussetzungen gebunden. Dazu gehören unter anderem ausreichende wirtschaftliche Substanz in den VAE, die Einhaltung der geltenden Verrechnungspreisregeln, die Einhaltung der De-minimis-Regelungen sowie die Erstellung und Aufrechterhaltung geprüfter Jahresabschlüsse.

Wird der QFZP-Status nicht mehr erfüllt, können der betreffende Steuerzeitraum und die folgenden vier Steuerzeiträume von den entsprechenden steuerlichen Folgen betroffen sein. Es handelt sich damit nicht lediglich um eine Prüfung bei der Gründung, sondern um eine laufende strukturelle und steuerliche Compliance-Anforderung.

Die konkrete steuerliche Behandlung sollte deshalb von Beginn an in die Standort- und Unternehmensplanung einbezogen und durch entsprechend qualifizierte Steuerberater oder andere hierzu befugte Fachstellen geprüft werden.

Auch die Personalstruktur muss bei einer größeren industriellen Ansiedlung berücksichtigt werden. Für Unternehmen mit **50 oder mehr Beschäftigten** bestehen im privaten Sektor Vorgaben zur Beschäftigung emiratischer Staatsangehöriger in qualifizierten Positionen. Für **2026 lag das entsprechende Ziel bei 10 Prozent** der relevanten qualifizierten Positionen. Bei der Planung einer

größeren Produktionsstätte sollten deshalb Personalstruktur, Qualifikationsbedarf und die jeweils geltenden Emiratisation-Anforderungen frühzeitig berücksichtigt werden.

Darüber hinaus unterscheiden sich die Standortbedingungen innerhalb der VAE teilweise erheblich. Ein Großteil der beschriebenen Programme wie das Land Rebate Incentive Programme, das Energy Support Program oder bestimmte Zollbefreiungen ist über die zuständigen Stellen in Abu Dhabi dokumentiert. Dubai verfolgt mit seinen zahlreichen Freizonen einen eigenen, stärker dezentralisierten Ansatz. Die Konditionen müssen deshalb immer für den konkret ausgewählten Standort geprüft werden.

Auch bei den Kosten sollte nicht allein auf einzelne Förderungen oder Steuervorteile geschaut werden. Lohn- und Lebenshaltungskosten liegen über klassischen Niedriglohnstandorten in Asien. Der wirtschaftliche Vorteil eines VAE-Standorts muss daher aus der Gesamtkombination von Marktzugang, Infrastruktur, Finanzierung, Steuerstruktur, Logistik, Energie, Personal und regionaler Präsenz entstehen.

Zukunftsaussichten

Die industrielle Entwicklung der VAE wird derzeit durch erhebliche staatliche und institutionelle Aktivitäten unterstützt. Die **Emirates Development Bank** hat ihre ursprünglich für 2026 gesetzten strategischen Ziele bei mehreren Kennzahlen bereits vorzeitig weitgehend erreicht.

Im Mai 2025 meldete die Bank unter anderem, 90 Prozent ihres angestrebten Beitrags zum industriellen BIP bereits 18 Monate vor dem ursprünglich vorgesehenen Zeitpunkt erreicht zu haben. Nach eigenen Angaben wurde zudem das ursprüngliche Ziel für die Schaffung von Arbeitsplätzen um 30 Prozent übertroffen.

Parallel dazu wurden die industriellen Förderaktivitäten weiter ausgebaut. Die EDB kündigte für 2025 eine weitere Mobilisierung von industriellem CAPEX sowie zusätzliche Greenfield- und FDI-Aktivitäten an. Auch 2026 wurden neue Industrieprogramme und Finanzierungsinitiativen umgesetzt.

Mit **Factory Forward UAE** verfolgt MoIAT zudem einen Ansatz zur technologischen Weiterentwicklung bestehender Fabriken. Unternehmen sollen dabei ihre technologische Ausgangslage bewerten, Verbesserungsmöglichkeiten identifizieren und Transformationspläne entwickeln können. Zum Ansatz gehören auch der Zugang zu Technologiepartnern sowie mögliche Finanzierungs- und Fördermechanismen.

Für EMS-Fertiger kann diese Entwicklung interessant werden, wenn eine neue Fertigung nicht lediglich als klassische SMT- oder Montagekapazität aufgebaut werden soll, sondern von Anfang an mit einem höheren Automatisierungsgrad und moderner Produktions- und Digitalisierungstechnik geplant wird.

Für die Elektronikindustrie bleibt gleichzeitig entscheidend, wie schnell sich die lokale industrielle Wertschöpfung entwickelt. Abu Dhabi verfolgt neben dem Aufbau eines Halbleiter-Clusters auch den Ausbau fortgeschrittener Fertigungsindustrien. Ob daraus bis 2031 eine breitere lokale Elektronik-Lieferkette entsteht, lässt sich heute jedoch nicht verlässlich voraussetzen.

Fazit

Die VAE haben mit **Operation 300bn** einen industriepolitischen Rahmen geschaffen, der Investitionen, lokale Wertschöpfung und den Aufbau neuer Produktionskapazitäten unterstützt. Für industrielle Unternehmen stehen dabei verschiedene Instrumente zur Verfügung, von Finanzierungen über Standort- und Energieprogramme bis hin zu Zollentlastungen und steuerlichen Vorteilen für bestimmte qualifizierende Free-Zone-Strukturen.

Für EMS- und Elektronikunternehmen ist dabei vor allem die Kombination dieser Faktoren interessant. Die VAE verfügen über eine ausgebaute internationale Logistik, eine strategische Lage zwischen mehreren wichtigen Wirtschaftsregionen und einen politischen Fokus auf den Ausbau industrieller und technologischer Wertschöpfung.

Aus Sicht von EMS Strategy Group können die VAE deshalb insbesondere für OEMs interessant sein, die ihre Fertigungs- und Lieferketten geografisch breiter aufstellen, den Golf und angrenzende Märkte erschließen oder eine zusätzliche Produktionsbasis neben bestehenden Standorten in Europa oder Asien aufbauen möchten.

Dabei sollte der Standort nicht als Ersatz für etablierte asiatische Elektronikcluster verstanden werden. Gerade bei Komponenten, Leiterplatten und weiteren Produktionsmaterialien werden internationale Lieferketten auch bei einer Fertigung in den VAE zunächst eine wichtige Rolle spielen.

Die eigentliche Standortfrage lautet daher weniger, ob die VAE andere Produktionsregionen ersetzen können. Entscheidend ist vielmehr, ob sich aus Fertigung, Logistik, regionalem Marktzugang, Fördermöglichkeiten und internationaler Lieferkettenstruktur für das jeweilige OEM- oder EMS-Modell ein wirtschaftlich sinnvoller zusätzlicher Standort ergibt.

Quellen

1. **Ministry of Industry and Advanced Technology (MoIAT)** – *About the Strategy / Operation 300bn*
2. **Ministry of Industry and Advanced Technology (MoIAT)** – *Industrial Investment Guide*
3. **Abu Dhabi Department of Economic Development (ADDED)** – *Industrial Programmes and Incentives*
4. **Abu Dhabi Industrial Development Bureau (IDB)** – *Customs Exemption*
5. **Abu Dhabi Industrial Development Bureau (IDB)** – *Energy Support Program*
6. **Abu Dhabi Department of Economic Development (ADDED)** – *Semiconductors*
7. **Abu Dhabi Department of Economic Development (ADDED)** – *Electronics Industries*
8. **Emirates Development Bank (EDB)** – *Annual Report 2024*
9. **Emirates Development Bank (EDB)** – *EDB to Mobilize Over AED 60 Billion in Industrial CAPEX, Greenfield Growth, and FDI by 2025*
10. **Emirates Development Bank (EDB)** – *Make it in the Emirates Accelerator*
11. **Emirates Development Bank (EDB)** – *Greenfield & Brownfield Development Financing*
12. **Federal Tax Authority (FTA)** – *Corporate Tax Guide for Free Zone Persons*
13. **Federal Tax Authority (FTA)** – *Corporate Tax FAQs*

14. **Federal Tax Authority (FTA)** – Corporate Tax Legislation / Qualifying Free Zone Persons
15. **Ministry of Industry and Advanced Technology (MoIAT)** – Factory Forward UAE
16. **Ministry of Human Resources and Emiratisation (MOHRE)** – Emiratisation / Private Sector Guide
17. **UAE Government** – Operation 300bn / UAE Industrial Strategy
18. **UAE Government / Federal Tax Authority** – Corporate Tax Framework for Free Zone Persons

Über den Autor

Dirk Kaussen ist Gründer und Geschäftsführer der EMS Strategy Group. Mit rund 40 Jahren Erfahrung in der Elektronikindustrie — darunter die Gründung einer eigenen Elektronikfertigung in Deutschland — verfügt er über tiefgreifende Expertise in Fertigungsprozessen, EMS-Partnerauswahl, Lieferkettenstabilität, Verlagerungsprojekten und Risikomanagement. Sein Ansatz verbindet praxisnahe Lösungen mit direktem Bezug zur industriellen Realität.

Über die EMS Strategy Group

Die EMS Strategy Group unterstützt Industrieunternehmen bei der strategischen und operativen Weiterentwicklung ihrer Elektronikfertigung. Schwerpunkte sind die strategische Verlagerung von Fertigungsvolumen, die Auswahl qualifizierter EMS-Partner, der Aufbau neuer Produktionskapazitäten sowie die Erweiterung bestehender Fertigungsstrukturen.

Darüber hinaus sichern wir Lieferketten durch Risikoanalysen, Dual-Sourcing-Strategien und maßgeschneiderte Supply-Chain-Konzepte, mit operativer Begleitung bis zum Serienhochlauf.

www.emssg.com | [LinkedIn: Dirk Kaussen](#)

Rechtlicher Hinweis / Haftungsausschluss

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen, Analysen und Empfehlungen wurden mit größter Sorgfalt und nach bestem Wissen erstellt. Sie dienen ausschließlich allgemeinen Informationszwecken im B2B-Kontext und stellen keine Rechts-, Steuer-, technische oder betriebswirtschaftliche Beratung dar, die auf eine spezifische Situation zugeschnitten ist. Die Inhalte dieses Dokuments können und sollen eine individuelle, qualifizierte Fachberatung oder wirtschaftliche Machbarkeitsstudien nicht ersetzen. Alle genannten Markt-, Statistik- und Brancheninformationen basieren auf öffentlich zugänglichen Quellen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung.

Regulatorischer Vorbehalt: Da sich gesetzliche Vorgaben, Richtlinien, Normen und deren offizielle Auslegungsvorschriften (insbesondere auf EU- und internationaler Ebene) kontinuierlich weiterentwickeln, spiegeln alle Angaben den Stand zum Zeitpunkt der Erstellung wider. Sie stehen unter dem ausdrücklichen Vorbehalt späterer offizieller Veröffentlichungen oder Gesetzesänderungen. Ausschließlich die offiziellen Gesetzestexte und behördlichen Publikationen sind rechtsverbindlich.

Gewährleistungs- und Haftungsausschluss: Obwohl alle zumutbaren Anstrengungen unternommen wurden, um die Richtigkeit der bereitgestellten Informationen zu gewährleisten, übernimmt die EMS Strategy Group keine ausdrückliche oder stillschweigende Gewährleistung oder Garantie für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität der Inhalte.

Soweit gesetzlich zulässig, ist jegliche Haftung der EMS Strategy Group für direkte, indirekte, zufällige, Folge- oder sonstige Schäden ausgeschlossen, die aus der Nutzung, dem Vertrauen auf oder der

praktischen Umsetzung von Informationen, Strategien, Empfehlungen oder Bewertungskriterien dieses Dokuments entstehen.

Urheberrecht und Weitergabe: Dieses Dokument darf in seiner ursprünglichen, unveränderten Form weitergegeben und geteilt werden, vorausgesetzt, die vollständige Nennung und Urheberbezeichnung der EMS Strategy Group bleibt jederzeit erhalten.

Steuerrechtliche Abgrenzung / Keine Steuerberatung: Soweit in diesem Dokument steuerliche oder abgabenrechtliche Aspekte angesprochen werden, erfolgt dies ausschließlich im Rahmen einer allgemeinen strategischen oder wirtschaftlichen Betrachtung und nicht als individuelle steuerrechtliche Prüfung, Beratung oder Gestaltung. Die EMS Strategy Group übernimmt keine auf den konkreten Einzelfall bezogene Hilfeleistung in Steuersachen. Die Beurteilung konkreter steuerlicher Auswirkungen und die Entwicklung oder Prüfung steuerlicher Gestaltungen sind einem hierzu befugten Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwalt oder einer sonst gesetzlich befugten Stelle vorbehalten.



www.emssg.com | LinkedIn: Dirk Kaussen

© 2026 EMS Strategy Group. Alle Rechte vorbehalten. Dieses Dokument darf mit Quellenangabe frei zitiert werden.
