

NORDAFRIKA & MITTLERER OSTEN

LÄNDERREPORT IRAN

Handschlag unter Vorbehalt
Iran nach den Wahlen

ISLAMIC FINANCE

Finanzierung mit Gottes Segen
Auch für Deutsche interessant

RECHT & CONSULTING

Oman lockt Anleger
Investitionsrecht im Sultanat

Dem Himmel nah: Dubai im Höhenflug

IMMOBILIEN & ARCHITEKTUR
AB SEITE 44

**FOKUS:
MESSEN IM
ORIENT**

HEFTSCHWERPUNKT
AB SEITE 12





Falak
PROPERTIES

Experience Exclusivity

Falak Properties presents seven sports-themed residential towers featuring compact, comfortable and spacious studios, 1 & 2 bedroom apartments. Immaculately designed, with panoramic views of the rolling greens of the Golf course, crystal clear water bodies and a charming community at the Dubai Sports City. Perfected by renowned home-styling experts, each home offers exclusivity at its best. Experience Falak Towers.

Falak TOWERS
Your unique address in
Dubai Sports City.



Golf TOWER



Baseball TOWER



Tennis TOWER



Hub Golf View TOWER - I



Cricket TOWER



Ice Hockey TOWER



Hub Golf View TOWER - II

FEATURES & AMENITIES:

- ✔ Freehold property/Easy payment terms/Residence visa assistance
- ✔ Innovative space utilisation
- ✔ Interior designs to the highest standards
- ✔ Facilities that match the world's best
- ✔ Year round temperature controlled swimming pool
- ✔ Sauna, jacuzzi, gym & health club
- ✔ State-of-the-art security systems
- ✔ The finest fittings, sourced from the best

It's the lifestyle of the successful. Make it yours.



Falak
PROPERTIES

Your Lifestyle

Selling agents

استيكو
Asteco

Tel: 04 4037777

e-mail: asteco@astecoproperty.com

*Finance available from

أملاك
AMLAK

In UAE call: 8004337

International call: +9714 3661505

e-mail: sales@amlakfinance.com

*Subject to financial review

Titelfoto: Mohammed Kazem



Messen – Weg in neue Märkte

Dank gestiegener Öl- und Gaspreise verzeichnen die Märkte vor allem am Golf ein hohes Wachstum. Sichtbarstes Zeichen: große Immobilienprojekte, die das Stadtbild von Städten wie Abu Dhabi, Doha oder Dubai nachhaltig verändern. Wer nach längerer Abwesenheit in eine dieser Städte zurückkehrt, wird sie kaum wiedererkennen.

Im Gegensatz zum Ölboom der 1970er Jahre wird nicht nur in Prestigeprojekte, wie künstliche Inseln, Einkaufszentren oder Wolkenkratzer investiert. Die Staaten der Region, beginnen ihre Wirtschaften zu diversifizieren und setzen dabei u. a. auf Aluminium- und Kunststoffproduktion.

Diese Entwicklungen locken auch deutsche Hersteller und Dienstleister in die Region – vom Architekten über den Hotelanbieter bis hin zum Anlagenbauer. Der erste Schritt ist häufig der Besuch einer Messe bzw. die Beteiligung als Teil eines Gemeinschaftsstands. Denn Messen eignen sich gut, um einen ersten Eindruck von den Märkten zu gewinnen.

So gehören auch Messen zu den Nutznießern des Booms. Inzwischen finden zahlreiche Fachmessen statt, die häufig beneidenswerte Wachstumsraten aufweisen. Auch deutsche Messeveranstalter haben den Markt für sich entdeckt, doch die meisten haben bisher – anders als z. B. in Asien – keine Tochtergesellschaften in der Region gegründet. So Erfolg versprechend Joint Ventures auch sein mögen, besteht doch immer das Risiko, letztendlich als Junior-Partner den Kürzern zu ziehen. So läuft man Gefahr, die wichtigsten Messethemen von der Konkurrenz besetzen zu lassen und wichtige Entwicklungen zu verpassen.

Dass ein erfolgreicher Messestandort nicht unbedingt eines großen Heimatmarkts bedarf, hat Singapur in Asien vorgemacht. Auch arabische Messestandorte können eine hohe Anziehungskraft ausüben und damit die nötigen Aussteller und Besucher anlocken. Wobei wir wieder bei den Immobilienprojekten der Superlative wären: Sie bieten nicht nur Ausstellern die Chance, ihre Produkte an den Mann zu bringen, sondern erhöhen gleichzeitig die Attraktivität der Messestandorte.



Hans Seidenstücker
Chefredakteur

IMPRESSUM



HERAUSGEBER
Hans Gäng, Jörg Schäffer

REDAKTION
Hans Seidenstücker,
Hans Gäng

REDAKTIONSANSCHRIFT
local global GmbH (V.i.S.d.P.)
Marienstraße 5, 70178 Stuttgart
Tel: (0711) 22 55 88 42
seidenstuecker@localglobal.de

AUTOREN
Dr. Kilian Bälz, Moritz Behrendt,
Belabbes Benkredda, Volker Bertram,
Hans Gäng, Julia Gebert, Daniel
Gerlach, Jean Godart, Susanne Kurz,
Holger Ochs, Doris Petersen,
Stephan Renner, Axel Donald Sauer,
Jörg Schäffer, Patrick Schneider,
Hans Seidenstücker, Jörg Seifert,
Frauke Wiprich, Dieter Würll,
Roland Zibell

BILDREDAKTION
Medienanker

FOTOGRAFEN
Julia Gebert, Mohamed Kazem,
Margarete Klenner, Michael Obert,
Stephan Renner, Frauke Wiprich,
Urban Zintel

ILLUSTRATION
Justina Döring

ARTDIREKTION
Lesprenger, Hamburg

DRUCK
GCC GmbH & Co. KG
Calbe

ANZEIGEN
Medienanker –
Marketing und Kommunikation e. K.

Deutschland & Europa
Tel: (030) 780 811 -88
Fax: (030) 780 811 -86
anzeigen@medienanker.com

Nordafrika & Naher Osten
Belabbes Benkredda
benkredda@medienanker.com

VERTRIEB
local global GmbH
Tel: (0711) 22 55 88 24
Fax: (0711) 22 55 88 11
E-Mail: marketing@localglobal.de

GÜLTIGE ANZEIGENPREISLISTE
Nr. 1 vom 1. Januar 2005

COPYRIGHT
by *zenithbusiness*
Zitate nur mit Quellenangabe.
Nachdruck nur mit
Genehmigung der Redaktion.
Namentlich gekennzeichnete
Artikel geben die Meinung der
Autoren wieder, nicht aber
unbedingt die der Redaktion.
Gegründet 2005

RUBRIKEN

- 03 Editorial
- 04 Impressum
- 06 Leserstimmen
- 06 Profile
- 08 Trends & Entwicklungen
- 66 Terminkalender
- 66 Ausblick

FOKUS MESSEN

- 12 **Zug um Souq**
Deutsche Messegesellschaften haben
die Region für sich entdeckt.
- 14 **Jetzt werden die Märkte verteilt**
Ein Gespräch mit Dr. Hermann Kresse vom
AUMA – Ausstellungs- und Messe-Ausschuss
der Deutschen Wirtschaft.
- 15 **Weitere Investitionen
in moderne Messen**
Hisham Haddad, Präsident der Arab Union
for International Exhibitions & Conferences
(AUIEC), über die zunehmende
Professionalisierung arabischer Messen.
- 16 **Treffpunkt Bosporus**
Auch bei Messen profitiert die Türkei
von ihrer Brückenfunktion.
- 18 **Weißblaue Geschäfte**
Wie deutsche Aussteller von
Gemeinschaftsständen profitieren können.
- 22 **Freibier genügt nicht.**
Volker Bertram von der VBM Medizintechnik
GmbH über seine Erfahrungen.

Termine

TOURISMUS

- 24 **Persien: Die unbekannte Schöne**
Iran entdeckt den Tourismus
als Wirtschaftsfaktor.
- 28 **Nachrichten**

LÄNDERREPORT IRAN

- 29 **Handschlag unter Vorbehalt**
Der Iran ist zum wichtigsten Absatzmarkt
im Orient geworden.

FINANZEN

- 35 **Finanziert mit Gottes Hilfe**
Finanzierungsalternative im Nahostgeschäft
- 39 **Nachrichten**

LOGISTIK

- 40 **Der Trassentraum**
Moderne Eisenbahnen überwinden die Wüste.
- 42 **Die Reise der Rose**
Dubai wird zur Drehscheibe
für Frisch-Produkte

IMMOBILIEN & ARCHITEKTUR

- 44 **Nicht jeder, der reitet,
ist auch ein Jockey**
Immobilienprojekte sollen Dubais
Zukunft sichern.
- 49 **Beton in den Himmel pumpen**
Adrian Smith, Architekt des Burj Dubai,
erläutert die Herausforderungen beim Bau
des höchsten Wolkenkratzers der Welt.
- 52 **»Kaufen Sie England!«**
In Dubai herrschen optimale Bedingungen,
um Visionen Realität werden zu lassen.
- 56 **Der Weg zum Traumhaus**
Was muss beim Immobilienerwerb
in Dubai beachtet werden?

RECHT & CONSULTING

- 58 **Oman lockt Anleger**
Markteinstiegsmöglichkeiten deutscher
Unternehmen im Sultanat Oman

GESELLSCHAFT & KULTUR

- 60 **Hohe Töne, Niedrige Margen**
Die libanesischen Musikfestivals bieten gute
Unterhaltung, werfen aber kaum Gewinne ab.
- 65 **Slipper zu empfehlen**
Private Einladungen im Orient

Lieber Mitarbeiter,
hier bitte eingauen:

1/1 Anzeige

AZ_Messe_Frankfurt_Zenith.pdf

Datei als pdf geliefert

Ihr Magazin vermittelt ein sehr anschauliches Bild des Mittleren Ostens und informiert umfassend über die vielfältigen Chancen, die die Region auch der deutschen Wirtschaft bietet. Wir sind überzeugt, dass *zenithbusiness* sich in der Zukunft erfolgreich im deutschen Printmarkt etablieren wird und wünschen Ihnen hierfür viel Erfolg!

Mara Kaselitz, Direktor
und Stefan Mark, Executive PR/Marketing
Government of Dubai
Department of Tourism And Commerce Marketing

Endlich! Eine deutsche Monatszeitschrift für die Wirtschaft, mit Nordafrika und Nah-Mittelost im Focus. Ich gratuliere Ihnen zur Herausgabe des gut aufgemachten und exzellent informierenden *zenithbusiness*. Das hat auf dem deutschen Markt gefehlt: eine unabhängige Zeitschrift, die bewusst keine Hofberichterstattung liefert. Ungeschminkte verlässliche Kommentare helfen der Wirtschaft den noch zu oft von uns vernachlässigten Markt vor Europas Haustür zu beurteilen. Bislang erhielt man solche Infos nur aus englischsprachigen Blättern, wo nur selten auf spezifisch deutsche Interessen eingegangen wird. Der Erfolg ist Ihnen mit diesem Blatt sicher.

Harald Moritz Bock, Generalsekretär
Deutsch-Arabische Gesellschaft (DAG)

Herzlichen Dank für die Zusendung der ersten regulären Ausgabe von *zenithbusiness*. Obwohl es eine Vielzahl von Zeitschriften zur Region Maghreb/Mittlerer Osten gibt, muss ich nach kritischer Durchsicht feststellen, dass Ihnen mit dieser Veröffentlichung ein hervorragender Wurf gelungen ist.

In ansprechender und informativer Form geben Sie einen aktuellen und breit gefächerten Überblick über die wirtschaftliche Entwicklung der Region. Auch die Bereiche Kultur, Recht und Consulting kommen nicht zu kurz, so dass der interessierte Leser nach der Lektüre Ihres Magazins auf dem Laufenden ist. Nur der Bereich technische Dienstleistungen könnte etwas ausführlicher dargestellt werden. Schließlich ist der Nahe Osten eine Schwerpunktregion für Ingenieurleistungen.

Klaus Rollenhagen, Hauptgeschäftsführer
Verband Beratender Ingenieure

Sie wollen Ihre Meinung zum Magazin abgeben?

Oder denken, dass manche Themen zu kurz kamen? Ob Kritisches zum Magazin, Ergänzendes zu den Inhalten oder einfach nur Erfahrungsberichte:

Wir möchten es ganz genau wissen! Bitte schreiben Sie uns hanseatisch nüchtern oder höchst subjektiv, aber immer kurz und prägnant.

Redaktion *zenithbusiness*
local global GmbH, Marienstraße 5
70178 Stuttgart
redaktion@localglobal.de

Auf Augenhöhe

Von Jörg Schäffer ■

Mohammed Kazem ist einer der bedeutendsten Gegenwartskünstler der arabischen Welt. Seine Werke zeigen, dass zeitgenössische arabische Kunst durchaus höchsten internationalen Ansprüchen genügen kann.

Noch werden arabische Künstler auf dem internationalen Kunstmarkt kaum wahrgenommen. Dies zu ändern, hat sich Mohammed Kazem, 1969 in Dubai geboren, zur Aufgabe gemacht. Als stellvertretender Vorsitzender der »Emirates Fine Arts Society« leitet er seit 1999 den Sommerworkshop des Dubai Art Ateliers, in dem erfolgreiche arabische Künstler ihr Wissen weitergeben.

Die Workshops erfreuen sich wachsender Popularität und haben ihren Teil zur Entdeckung neuer Künstler beigetragen. Dabei betont Mohammed Kazem, dass der Schwerpunkt nicht so sehr auf dem Erlernen künstlerischer Techniken liege. Viel-

mehr sollen junge Künstler für die Entwicklungen in ihrer Umgebung sensibilisiert werden und lernen, diese künstlerisch zu verarbeiten.

Mohammed Kazem selbst ist für seine Fotos und Videoinstallationen bekannt, in denen er sich kritisch mit dem rasanten Umbruch in seiner Heimat auseinandersetzt. So dokumentierte er in seiner Arbeit »Window« die oftmals unmenschlichen Arbeits- und Lebensbedingungen der Immigranten, die den Bauboom in Dubai erst ermöglichen.

Neben den in dieser Ausgabe von *zenithbusiness* abgebildeten Fotos (Titelbild, Bilder auf S. 44 und 45), sind weitere Arbeiten Mohammed Kazems sowie anderer Gegenwartskünstler aus den Golf-

staaten noch bis zum 20. November 2005 im Kunstmuseum Bonn zu sehen. Die arabischen Künstler werden dort auf Augenhöhe mit international anerkannten Künstlern gezeigt, nicht in Form einer Sonderausstellung. Die Ausstellung zeigt, dass es zeitgenössische arabische Kunst gibt, die – entgegen weitläufigen Vorurteilen – höchsten internationalen Ansprüchen genügt. Den Künstlern bietet sich damit die Gelegenheit, endlich auf dem internationalen Kunstmarkt wahrgenommen und anerkannt zu werden.

Kontakt:

Kunstmuseum Bonn, Museumsmeile
Friedrich-Ebert-Allee 2, 53113 Bonn
<http://kunstmuseum.bonn.de/start.htm>

Al Bab, Iris Anna Kötter
office@al-bab.de

Foto: Iris Anna Kötter



07 Spielerisch das Wasser teilen

Joachim Zischke hat ein Spiel entwickelt, mit dem er omanische Schüler für traditionelle Formen der Wasserwirtschaft gewinnen will.

Von Moritz Behrendt

Foto: Privat



>> **Es war ein einziges Foto**, das Joachim Zischke für den Oman eingenommen hat. Eine Luftaufnahme des Jebel Akhdar mit seinen Terrassenanlagen hat den 52-jährigen Lüneburger so sehr fasziniert, dass er mehr wissen wollte. Mehr über die landwirtschaftliche Bebauung des Sultanats, mehr über das Bewässerungssystem, das die Landwirtschaft überhaupt erst ermöglicht. »So bin ich zu einem kleinen Wasserexperten geworden, was den Oman angeht«, sagt Zischke.

Niederschlag ist rar im Oman und so ist Wasser eine knappe Ressource, die es gilt, gerecht zu verteilen. Bei seinen Recherchen stieß Zischke auf eine uralte Form der Wasserwirtschaft. »Al-Aflaj« ist eine Bewässerungsmethode, die seit über 2.000 Jahren im Oman angewandt wird. Auch heute noch, doch das Interesse an den alt hergebrachten Methoden der Irrigation schwindet. Immer mehr Omanis zieht es in die Städte. Seitdem das Erdöl fließt – und der Öllexport rund 85 Prozent der Einnahmen des Sultanats ausmacht –, sei das Wissen über die Wasserwirtschaft und die kostbare Oasenkultur weitgehend verloren gegangen, sagt Professor Heinz

Gaube vom Orientalischen Seminar in Tübingen. Alte Oasensiedlungen seien inzwischen zu Geisterstädten verkommen.

Joachim Zischke will nun die jungen Leute im Oman wieder für das alte Bewässerungssystem begeistern: mit einem Spiel. »Al-Aflaj« heißt das Planspiel, bei dem die Spieler Kanäle erbauen, sich Wasserrechte und Pflanzen erwerben können. Nachhaltig müssen die Mitspieler vorgehen, damit alle ihre Felder gleichmäßig bewässert werden, und solidarisch, denn nur gemeinsam können die Landwirte die Folgen von Heuschreckenplagen und Erdbeben bewältigen. Einen Gewinner sieht das Spiel nicht vor, denn erfolgreich ist nur, wer dem hehren islamischen Grundsatz folgt, brüderlich zu teilen. Das Spiel soll in Schulen im Oman zum Einsatz kommen, aber auch Spieler in Europa werden »Al Aflaj« für rund 30 Euro erwerben können. Doch noch wartet Zischke auf Geld von Sponsoren, das seinem Unternehmen »terra authentica« die Finanzierung der Startauflage von mindestens 2.500 Exemplaren von »Al Aflaj« ermöglichen.

»Al-Aflaj« soll helfen, das Wissen über traditionelle Bewässerungsmethoden zu bewahren

Davon, dass das Spiel im Oman gut ankommen wird, ist der Spieleentwickler überzeugt. Schließlich würden sich Gesellschaftsspiele wie Monopoly oder Scrabble im Nahen Osten auch gut verkaufen. Zudem sei der Wunsch nach einem Spiel groß, das die eigenen Lebensumstände im Oman und in anderen arabischen Ländern aufgreife.

Neben dem Spiel will Zischke das alte omanische Bewässerungssystem noch auf eine andere Weise würdigen. Über das Internetforum »open bc« hat er ein Projekt angestoßen, um einen Wakil, einen omanischen Wasserverwalter, für ei-

ne Zeit lang finanziell zu unterstützen. Der soll ein bestehendes Kanalnetz pflegen und reparieren und wenn möglich auch Schüler in die Wasserwirtschaft einführen.

terra authentica stellt sonst hochwertige Plan- und Brettspiele her. »Für Freunde des schönen Spiels«, sagt Zischke, dabei setzt er auf erlesene Materialien und handwerkliche Qualität. Einige Varianten lassen sich auch bei Manager-Seminaren einsetzen: Teamfähigkeit oder gemeinsames Konfliktlösen können dabei spielend erlernt werden. Auf Wunsch gestaltet Zischke für seine Kunden auch ganz individuelle Spiele.

So gibt es bereits eine Luxusvariante von »Al Aflaj«. In einer über fünf Kilogramm schweren Holzkiste befindet sich nicht nur das mehrteilige Spielbrett von »Basatiin al Djabriin« (Die Gärten von Djabriin), sondern auch eine CD mit Begleitgeräuschen. Spielsteine und -brett sind von dem Künstler und Oman-Kenner Georg Popp bemalt: mit Farben, die er eigens aus omanischem Stein gewonnen hat. Die Oberfläche der Spielsteine ist rau und vermittelt einen Eindruck des felsigen Jebel Akhdar und des omanischen Wüstensands. Solches (Spiel)-Kunsthandwerk hat natürlich seinen Preis. Ab 2.000 Euro ist das edle Spiel zu haben. »Das ist dann für den Sultan«, flachst Zischke. <<

Die Luxusvariante von »Al-Aflaj« ist ab 2.000 Euro zu haben.



Foto: Privat



Foto: Urban Zintel

Beirut teuerste arabische Stadt

Beirut ist laut einer Studie von Mercer Human Resources Consulting die teuerste Stadt Nordafrikas und des Nahen und Mittleren Ostens, noch vor Dubai und Abu Dhabi. Beirut befindet sich auf dem 52. Platz weltweit, während Teheran, die Stadt mit den niedrigsten Lebenshaltungskosten der Region, sich auf dem 129. Platz wieder findet. Grund für die hohen Lebenshaltungskosten in der libanesischen Hauptstadt sind u.a. hohe Elektrizitäts- und Telefonkosten. Der Preis einer Kilowattstunde Strom ist rund drei Mal höher als in Jordanien oder Syrien.

Lichtblick im Irak

Erstmals seit 25 Jahren fanden dieses Jahr wieder Konsultationen des Internationalen Währungsfonds (IWF) mit Vertretern verschiedener irakischer Ministerien und der Zentralbank statt. Größtes Hindernis beim irakischen Wiederaufbau bleibt die anhaltende Gewalt. Von dem im vergangenen Jahr von der internationalen Gemeinschaft geschaffenen Wiederaufbaufonds von rund einer Mrd. US-Dollar sind nach IWF-Angaben bisher nur rund zehn Prozent ausgezahlt worden.

Dennoch sei es dem Irak in den vergangenen Monaten gelungen, unter schwierigsten Bedingungen ein gewisses Maß an gesamtwirtschaftlicher Stabilität zu erreichen. Das Wirtschaftswachstum wurde vom IWF auf 46,5 Prozent geschätzt, wobei dies hauptsächlich auf die Erholung des Ölsektors zurückzuführen sei.

Nach einem sprunghaften Anstieg der Inflationsrate Ende 2004 und im Januar 2005 sei die Inflationsrate inzwischen wieder gesunken. Im Juni 2005 betrug die jährliche Inflationsrate rund 37 Prozent – immer noch erheblich über der ursprünglich für das Jahresende 2005 vorhergesagten Inflationsrate von 15 Prozent.

Viel hänge davon ab, wie sich die politische und Sicherheitslage im Land entwickle. Daneben müssten die Verantwortlichen dringend eine Reihe notwendiger Strukturreformen durchführen. Einer der wichtigsten Schritte sei die Implementierung einer kohärenten Haushaltsplanung mit klaren Prioritäten sowie die Reform des Ölsektors. Diese Reformen seien die grundlegende Voraussetzung für verstärkte Investitionen in die Infrastruktur, das Gesundheitssystem und die Bekämpfung der Armut.

Wirtschaftsdaten Irak 2004

Wirtschaftswachstum in Prozent	46,5
Inflation in Prozent	32,0
Staatseinkünfte in Prozent des BIP	80,5
Staatsausgaben in Prozent des BIP	121,4
Exporte in Mrd. US-Dollar	17,8
Importe in Mrd. US-Dollar	19,3
Währungsreserven in Mrd. US-Dollar	7,9

Quelle: Internationaler Währungsfonds

Wo bleiben die Deutschen?

Unterdessen forderten deutsche und irakische Wirtschaftsvertreter deutsche Firmen zu einem verstärkten Engagement auf. Sie zeigten sich überzeugt, dass der Irak ein viel versprechender Zukunftsmarkt sei, der über enormes wirtschaftliches Potenzial verfüge.

Anfang der 1980er Jahre war Deutschland mit einem Handelsbilanzüberschuss der BRD von 3,6 Mrd. DM wichtigster Handelspartner des Irak. Eine Tatsache von der deutsche Firmen noch heute profitieren. Denn viele der Maschinen und Anlagen, die es jetzt zu ersetzen oder modernisieren gilt, stammen von deutschen Herstellern. Iraker sind mit deutscher Technik vertraut, deutsche technische Standards haben sich durchgesetzt und deutsche Produkte genießen einen exzellenten Ruf. Doch um den Zukunftsmarkt zu sichern sei es nötig, sich jetzt zu engagieren. Beispielsweise erwäge die irakische Bahngesellschaft, amerikanische Signaltechnik statt der bisher vorhandenen deutschen einzusetzen, so dass deutsche Firmen ihren Wettbewerbsvorteil verlieren würden.

Noch besteht kein Investitionsschutz- und -förderungsvertrag zwischen Deutschland und dem Irak, obwohl laut Aussage des Staatssekretärs im Bundeswirtschaftsministerium, Wilhelm Adamowitsch, »Deutschland dazu bereit ist, sofern die irakische Regierung Interesse hat«. Internationale Verträge werden von der Weltbank garantiert und Lieferungen hauptsächlich durch Akkreditive über die Trade Bank of Iraq finanziert.

Weitere Informationen: www.dihk.de/irak.html
oder: bfai/DIHK 2005: **Wirtschaftsführer Irak 2005, Ratgeber für Unternehmer**

zenithbusiness-Tipp:



DIHK – Deutscher Industrie- und Handelskammertag (Hrsg.) 2005:

Wirtschaftsführer Irak. Ratgeber für Unternehmen.

3. Auflage, 174 Seiten, 39 EUR.

Erhältlich unter:

<http://www.dihk.de>

Die dritte Auflage des »Wirtschaftsführer Irak« ist im Juli erschienen. Der Irak gilt als interessanter Zukunftsmarkt,

vor dem deutsche Unternehmer aufgrund der prekären Sicherheitslage derzeit noch zurückschrecken. Wer jedoch im Irak tätig werden will, dem bietet diese Broschüre umfassende und detaillierte Informationen über die Wirtschaftslage, Projekt-ausschreibungen, Import- und Zollvorschriften, die rechtliche Situation sowie eine umfangreiche Liste von Kontaktadressen, die sich über 24 Seiten erstreckt.

Neuer deutsch-ägyptischer Investitionsschutzvertrag

Am 16. Juni unterzeichneten Bundeswirtschaftsminister Wolfgang Clement und Mohamed Rachid, der ägyptische Minister für Außenhandel und Industrie, in Berlin den deutsch-ägyptischen Investitionsförderungs- und -schutzvertrag. Der Vertrag sichert Direktinvestitionen völkerrechtlich ab. Er gewährt Investoren u.a. Inländerbehandlung und Meistbegünstigung, freien Kapital- und Ertragsverkehr, Entschädigung und Rechtswegegarantie bei Enteignungsmaßnahmen sowie den direkten Zugang zur internationalen Schiedsgerichtsbarkeit bei Investitionsstreitigkeiten. Clement zeigte sich zuversichtlich, »dass der Vertrag Signalwirkung für ein noch stärkeres Engagement deutscher Unternehmen bei Investitionen in Ägypten haben wird«.

Nach Inkrafttreten wird der neue Vertrag den Investitionsschutzvertrag aus dem Jahr 1974 ersetzen. Das Bestehen des Vertrags ist auch grundsätzliche Voraussetzung für die Gewährung von Investitions Garantien des Bundes gegen nicht-kommerzielle Risiken.

EU-Assoziierungsabkommen mit Algerien in Kraft getreten

Das 2002 unterzeichnete Europa-Mittelmeer-Assoziierungsabkommen mit Algerien ist zum 1. September 2005 in Kraft getreten. Es tritt an die Stelle des bisherigen, einseitigen Kooperationsabkommen von 1976. Somit können nun EU-Ursprungswaren mit Zollvorteilen nach Algerien geliefert werden.

Weltbank mahnt Rentenreformen an

In ihrem Ende August veröffentlichten Bericht »Pensions in the Middle East & North Africa: Time for a Change« mahnt die Weltbank dringende Reformen der Rentensysteme an. Insgesamt wurden 30 verschiedene Rentensysteme in 13 Ländern untersucht. Die Rentensysteme würden versuchen, zu viel Versicherungsschutz zu bieten. Während die durchschnittliche Rente in Industrieländern bei 57 Prozent des letzten Gehalts liege, betrage sie in der Region fast 80 Prozent des letzten Gehalts.

Christian Poortman, Weltbank-Vizepräsident für den Nahen und Mittleren Osten und Nordafrika, warnte: »Krisen der Rentensysteme werden in der Regel mit einer alternden Bevölkerung assoziiert. In Nordafrika und im Nahen und Mittleren Osten, wo 60 Prozent der Bevölkerung jung ist, ist die Finanzierung der Rentensysteme bereits heute gefährdet. Das Problem ist struktureller, nicht demografischer, Natur. Reformen müssen jetzt ergriffen werden«.

Durchschnittlich profitieren nur 30 Prozent der arbeitenden Bevölkerung von den Leistungen der Rentensysteme. Und obwohl nur fünf bis zehn Prozent derjenigen, die sich im Rentenalter befinden, Leistungen beziehen, müssen für Renten bereits heute zwischen einem und drei Prozent des BIPs aufgewendet werden.

Hürdenlauf geht weiter

In ihrem jüngst veröffentlichten Bericht, »Doing Business in 2006«, bemängelt die Weltbank den schleppenden Fortschritt bei Reformen in der arabischen Welt und Afrika. So müssten in Syrien 18 Dokumente und 47 Unterschriften besorgt werden, bevor ein Produkt vom Hafen zur Fabrik geliefert werden könne – ein Prozess der 63 Tage dauere. Im Oman dauere es sieben Jahre, um ein zahlungsunfähiges Unternehmen abzuwickeln. Nur die Staaten südlich der Sahara seien bei Reformen noch langsamer als die Länder des Nahen und Mittleren Ostens und Nordafrikas. Dabei riskierten die Staaten der Region, »die dringend auf neue Unternehmen und Arbeitsplätze angewiesen sind, dass sie weiter hinter Länder zurückfallen, die ihre Vorschriften vereinfachen und das Investitionsklima verbessern«, so Michael Klein, Weltbank-Vizepräsident für die Entwicklung der Privatwirtschaft.

Die Autoren der Studie weisen jedoch auf Ausnahmen hin. Beispielsweise habe Ägypten zu den eifrigsten Reformern gehört und Saudi-Arabien wichtige Reformen durchgesetzt. Tunesien verfüge über eines der effizientesten Gerichtswesen: es dauere nur einen Monat um einen einfachen kaufmännischen Vertrag durchzusetzen. Der vollständige Bericht ist unter www.doingbusiness.org verfügbar.

Rekordinvestitionen in Saudi-Arabien

Die saudische Investitionsbehörde (SAGIA) verzeichnete im ersten Halbjahr 2005 Rekordinvestitionen. Insgesamt wurden Investitionen in Höhe von 65 Mrd. saudischen Rial (rund 14 Mrd. Euro) genehmigt – eine Steigerung von 1.670 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Seit dem Jahr 2000 wurden von den genehmigten Projekten jedoch nur rund die Hälfte tatsächlich implementiert. SAGIA wurde im April 2000 gegründet, um Investitionen zu erleichtern und bürokratische Hürden abzubauen.

Riad flirtet mit New York

Nach Abschluss von Verhandlungen mit den Vereinigten Staaten hofft Saudi-Arabien, bei der Ministertagung der Welthandelsorganisation (WTO) im Dezember 2005 als 149. Mitglied der Organisation aufgenommen zu werden. Laut Aussage des amerikanischen Handelsbeauftragten, Rob Portman, hat sich Saudi-Arabien dazu verpflichtet, Handel mit allen WTO-Mitgliedern inklusive Israel zuzulassen. Die Verhandlungen hatten sich seit 1993 hingezogen. Eine Zustimmung des US-Kongresses ist nicht nötig.



Sag's auf Deutsch!

Deutsch für Privat- und Geschäftskunden

www.goethe.de/de

Unser Angebot

Intensiv, superintensiv oder im Individualkurse nach Maß: Neben standardisierten Gruppenkursen bekommen Sie individuell auf Ihre Wünsche zugeschnittene Kurse für Einzelpersonen oder Mitarbeiter-Teams.

Unsere Stärken

Wir bieten Ihnen ein systematisches Programm für bis zu 8 Personen und führen Sie in 2, 4 oder 8 Wochen zu maximalem Lernerfolg. Profitieren Sie auch von den betreuten Selbstlernangeboten in unseren Mediotheken und Selbstlernzentren sowie von unserem umfangreichen Kultur- und Freizeitprogramm.

Information und Beratung: Goethe-Institut Frankfurt
Tel: 069 961 2270 · E-Mail: frankfurt@goethe.org

Goethe-Institut Hamburg
Tel: 040 238 54 30 · E-Mail: hamburg@goethe.org

Goethe-Institut München
Tel: 089 551 903 40 · E-Mail: muenchen@goethe.org



GOETHE-INSTITUT

12 Zug um Souk

Schritt für Schritt entwickeln sich Nordafrika und der Mittlere Osten zu internationalen Messestandorten. Auch deutsche Messegesellschaften haben die Region für sich entdeckt.

Von Hans Seidenstücker ■

>> **Messen gehören zu den Nutznießern** der zunehmenden Diversifizierung der regionalen Wirtschaften. Einst fanden fast nur staatliche Handelsmessen statt, doch inzwischen haben neben den weiterhin tätigen staatlichen Messeveranstaltern auch private Messeorganisationen den Markt entdeckt. Sie organisieren mit zunehmenden Erfolg Fachmessen, die nicht nur Besucher aus der Region ansprechen.

Seit einigen Jahren sind auch internationale Messegesellschaften präsent. Doch die meisten deutschen Messegesellschaften sind bisher vor der Gründung einer Tochtergesellschaft in der Region zurückgeschreckt. Ausnahme sind lediglich die EPOC Messe Frankfurt in Dubai und die Hannover Messe International in Istanbul. Horst Niedlich, Geschäftsführer der EPOC Messe Frankfurt, erklärt: »Die Messe Frankfurt kaufte sich im Jahr 2002 in die in Dubai ansässige EPOC ein, weil die Region einen florierenden Markt darstellt, an dessen Wachstum wir partizipieren möchten. Seit unserem Engagement hier verzeichnen wir zweistellige Wachstumsraten«. Die Gründung einer Tochtergesellschaft war für die Messe Frankfurt nahe liegend. »Zum einen bot sich die Möglichkeit zur Übernahme der EPOC, zum anderen ist es Firmenpolitik, überall dort, wo Eigenveranstaltungen durchgeführt werden, Tochtergesellschaften zu gründen«, erläutert Niedlich.

Schnittstelle zwischen Ost und West

Die Deutsche Messe AG gründete ihre Tochtergesellschaft Hannover Messe International Istanbul im Jahr 1996. Dr. Sven Prüser, Leiter des Geschäftsbereichs Hannover Messe International der Deutschen Messe AG, zu den Beweggründen: »Nach dem Zusammenbruch der Sowjetunion, dem Selbstständigwerden der Turkstaaten und der Reintegration des Iran in die internationale Gemeinschaft wurde die Türkei in den 1990er Jahren als Schnittstelle zwischen Ost und West zunehmend interessanter. Darüber hinaus gewann die Türkei auch als eine Produktionsbasis für Europa an Bedeutung und unsere Messethemen passen perfekt in dieses Umfeld«.

Andere deutsche Messegesellschaften beschränken sich bisher auf Joint Ventures bzw. die Organisation deutscher Messebeteiligungen. Einige Marktbeobachter warnen jedoch vor dieser Vorgehensweise: »Bei Joint Ventures besteht immer das Problem, dass der internationale Partner internationale Aussteller mitbringt, die – wenn sie mit der Messe zufrieden sind

Moderne Messeinfrastruktur:

Investitionen in neue Messegelände in den vergangenen zehn Jahren (Auswahl)

Gelände	Stadt, Land	In Betrieb seit
Yaman Land	Aleppo, Syrien	2004
Ajman Intl. Exhibition Centre	Ajman, VAE	2003
Damascus Intl. Fairground	Damaskus, Syrien	2003
BIEL –		
Beirut Intl. Exhibiton & Leisure Center	Beirut, Libanon	2001
Airport Expo Dubai	Dubai, VAE	1999
Zara Expo Amman	Amman, Jordanien	1999
Abu Dhabi Intl. Exhibition Centre	Abu Dhabi, VAE	1998
Sanaa Expo Centre	Sana'a, Jemen	1998
Fujairah Exhibition Centre	Fujairah, VAE	1996
Ras al-Khaimah Exhibition Centre	Ras al-Khaimah, VAE	1996

Quelle : UFI

– beim nächsten Mal direkt mit dem einheimischen Messeveranstalter zusammenarbeiten. Folglich muss der internationale Partner beim nächsten Mal neue internationale Partner mitbringen und das Spiel wiederholt sich«. Wer sich nicht frühzeitig genug engagiert, läuft darüber hinaus Gefahr, dass die viel versprechendsten Veranstaltungsthemen bereits besetzt sind. So achtet das Dubai World Trade Center, welches das dortige Messegelände besitzt und verwaltet, darauf, dass keine zwei Veranstaltungen zum gleichen Thema stattfinden (wobei Überschneidungen am Rande nicht vollständig ausgeschlossen sind).

Da die Golfstaaten über eine geringe Einwohnerzahl verfügen, müssen erfolgreiche Messen Aussteller und Besucher aus der gesamten Region anlocken, was ihnen auch gelingt. So umfasst das Einzugsgebiet der Messen in den Vereinigten Arabischen Emiraten nicht nur die Golfstaaten, sondern erstreckt sich darüber hinaus auf den Iran, Indien, Pakistan und vereinzelt sogar auf die islamischen ehemaligen Sowjetrepubliken. Somit sind nicht nur Messen erfolgreich, die sich dem boomenden Bau- und Infrastruktursektor widmen. Auch Konsumgütermessen profitieren von der



Deutsche Aussteller sind angesehene Gäste – Qualitativ hochwertige Produkte und eine hohe Fachkompetenz wecken Vertrauen bei den einheimischen Messebesuchern

Anziehungskraft insbesondere Dubais, wobei das Emirat nach Schätzungen rund 80 Prozent der importierten Waren reexportiert. Ein weiterer Trend, von dem Messen wie z. B. die »Arabplast« oder die »Alumex«, profitieren, ist der Aufbau von Produktionskapazitäten für petrochemische Produkte bzw. für energieintensive Güter wie z.B. Aluminium.

Iran holt auf

Neben den Golsstaaten sind die bevölkerungsreichen Staaten Ägypten und Iran sowie der Libanon für das Messewesen interessant. Mit einer Bevölkerung von 77 Millionen verfügt Ägypten über einen großen Heimatmarkt, der jedoch durch eine geringes Pro-Kopf-Einkommen (2005: 1.296 US-Dollar) gekennzeichnet ist. Viel versprechender scheint in dieser Hinsicht der Iran, der mit 68 Millionen Einwohnern ein höheres Pro-Kopf-Einkommen (2005: 2.809 US-Dollar) aufweist und dank sprudelnder Einnahmen aus dem Öl- und Gasgeschäft auch für das Messewesen zunehmend an Bedeutung gewinnt (vgl. auch Länderbericht Iran Seite 29-32). Das libanesisches Messewesen hingegen profitiert vom hohen Freizeitwert Beiruts, der Besucher aus der gesamten arabischen Welt anzieht.

Insgesamt sind Aussteller, Besucher und Veranstalter mit der Organisation von Messen in der Region zufrieden und bescheinigen den Messegeländen eine hohe Qualität,

die in den meisten Fällen durchaus mit gutem europäischen Standard vergleichbar sei. Dies gelte nicht nur für Abu Dhabi und Dubai, sondern z. B. auch für Beirut, Damaskus oder Kairo. In den vergangenen Jahren wurde in neue Messegelände investiert und in der Regel steht genügend Ausstellungsfläche zur Verfügung. Einzig in Abu Dhabi und vor allem in Dubai kommt es zu vereinzelt Kapazitätsengpässen, die aber in den kommenden Jahren durch Neuinvestitionen beseitigt werden sollen. So plant Dubai die Errichtung einer rund 500.000 qm großen »Exhibition City«, die 2009 in Betrieb gehen soll. An der Emirates Road gelegen, soll sie auch für Besucher aus Abu Dhabi leicht erreichbar sein.

Messegelände in der Region (Auswahl)

Gelände	Stadt, Land	Hallenkapazität in m ²
Tehran Intl. Fairground	Teheran, Iran	120.000
Damascus Intl. Fairground	Damaskus, Syrien	63.000
Abu Dhabi Intl. Exhibition Centre	Abu Dhabi, VAE	62.000
Cairo Exhibition Grounds Nasr City	Kairo, Ägypten	57.000
Parc des Expositions Algiers	Algier, Algerien	45.000
Parc des Expositions et Centre de Commerce Intl. de Tunis	Tunis, Tunesien	40.000
Dubai WTC – Dubai Intl. Exhibition Centre	Dubai, VAE	33.179
Kuwait Intl. Fairgrounds	Kuwait	30.000
Cairo International Conference Centre	Kairo, Ägypten	30.000
Beirut Intl. Exhibition Center	Beirut, Libanon	25.000
Airport Expo Dubai	Dubai, VAE	23.000
Expo Centre Sharjah	Sharjah, VAE	20.000
Casablanca Intl. Fairground	Casablanca, Marokko	20.000
Amman Intl. Fair	Amman, Jordanien	16.000
Parc des Expositions	Sfax, Tunesien	15.000
Bahrain Intl. Exhibition Centre	Manama, Bahrain	14.998
Oman Intl. Exhibition Centre	Maskat, Oman	12.000
Riyadh Exhibition Centre	Riad, Saudi-Arabien	10.000
Jeddah Intl. Exhibition Center	Djidda, Saudi-Arabien	10.000
Qatar Intl. Exhibition Center	Doha, Katar	10.000
Dhahran Intl. Exhibition Centre	Dhahran, Saudi-Arabien	8.700
Sana'a Expo Center	Sanaa, Jemen	4.700

Quelle: AUMA, *zenithbusiness*

Messen spielen im Nahen und Mittleren Osten eine wichtigere Rolle als in anderen Weltregionen, da es einheimische Kunden schätzen, Produkte mit eigenen Augen zu betrachten und viel Wert auf persönliche Kommunikation legen. Selbstverständlich ist eine gründliche Nachbereitung der Messe erforderlich, um sich und seine Produkte in Erinnerung zu halten. Denn schnelle Geschäftsabschlüsse auf Messen sind eher die Ausnahme. Stattdessen ist viel persönliches Verhandeln von Nöten, bis das Geschäft auch tatsächlich unter Dach und Fach gebracht werden kann. <<

Jetzt werden die Märkte verteilt

Foto: AUMA



Dr. Hermann Kresse ist Geschäftsführender Vorstand und Hauptgeschäftsführer des AUMA – Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft. *zenithbusiness* sprach mit ihm über die Entwicklung des arabischen Messewesens und die Chancen für deutsche Messegesellschaften.

Von Hans Gäng ■

zenithbusiness: Deutsche Messeveranstalter entdecken den arabischen Raum. Worin liegt dies begründet?

Dr. Hermann Kresse: Die meisten Länder der Arabischen Halbinsel haben ein hohes durchschnittliches Pro-Kopf-Einkommen, wobei hohe Einkommen in einer relativ breiten Bevölkerungsschicht anzutreffen sind. Außerdem steigt der Anteil des verarbeitenden Gewerbes und der Dienstleistungen an der Wirtschaftsleistung, der Anteil der Ölförderung geht zurück. Das eröffnet eine gute Basis für Fachmessen verschiedenster Branchen. Wer sich heute dort nicht engagiert, wird morgen auf verteilte Märkte treffen. Ganz neu ist das Engagement deutscher Veranstalter übrigens nicht. Die ersten sind bereits seit 2000 in der Region tätig. In diesem Jahr sind rund 20 Messen deutscher Veranstalter geplant.

Wie bewerten Sie das Wachstumspotenzial für deutsche Messeveranstalter? Welche Branchen sind besonders interessant?

Der Messewirtschaft der arabischen Länder, vor allem der Golfstaaten, werden mittelfristig gute Wachstumsraten vorausgesagt. Davon wollen die deutschen Veranstalter profitieren. Die Voraussetzungen dafür sind aufgrund ihrer hohen Qualitätsstandards und ihrer Branchenkompetenz, die dort sehr geschätzt werden, gut. Erfolg versprechend sind Konsumgütermessen ebenso wie Infrastruktur- und produktionsorientierte Themen.

Anders als z. B. in Asien haben, mit Ausnahme der Messe Frankfurt, deutsche Messeveranstalter im arabischen Raum keine Tochtergesellschaften gegründet, sondern nur einige Joint Ventures? Woran liegt das?

Ob man eine Tochtergesellschaft gründet oder mit Messegesellschaften vor Ort kooperiert oder gar beides macht, ist zum einen eine Frage der Unternehmenspolitik und der Risikoverteilung. Außerdem machen Tochterunternehmen meistens erst ab einer gewissen Mindestgröße des Geschäftsvolumens Sinn. Wer dort nur ein oder zwei Messen durchführt, fährt mit Kooperationen oft besser.

Welche Herausforderungen ergeben sich für deutsche Messeveranstalter in der Region?

Herausforderungen liegen sicherlich darin, sich auf einen anderen Kulturkreis einzustellen mit anderen Gepflogenheiten bei Verhandlungen und Geschäftsabschlüssen. Damit muss sich aber jedes exportierende Unternehmen auseinandersetzen, unabhängig von der Zielregion. Zu beachten bleibt auch die aktuelle Sicherheitslage in einigen Staaten und deren Entwicklung.

Mit Ausnahme des Messestandorts Dubai gibt es kaum Kapazitätsengpässe. Wie beurteilen Sie die Entwicklung der Messegelände? Genügen sie internationalen Standards?

Internationale Standards herrschen zweifellos in Dubai, Abu Dhabi und Manama (Bahrain). Aber auch andere Standorte haben zwar kleine Gelände, aber durchaus akzeptable Standards bei Service und Technik. In der Tat gibt es in Dubai Engpässe mit der Folge, dass Aussteller manchmal auch einen Stand in klimatisierten Leichtbauhallen erhalten. Deren Standards sind zwar in Ordnung, aber die Hallen sind nicht immer optimal in die Besucherführung eingebunden.

Welches sind Ihres Erachtens die zwei bis drei wichtigsten Messe-Standorte? Warum?

Mit Abstand wichtigster Messeplatz ist Dubai, als hervorragendes Handels- und Dienstlei-

stungszentrum der Region. Abu Dhabi profitiert von seiner Position als Regierungssitz der Vereinigten Arabischen Emirate, vor allem bei »staatsnahen« Messethemen wie Sicherheit und Infrastruktur. Drittwichtigster Platz ist Manama in Bahrain, auch deswegen, weil viele Geschäfte mit Partnern aus Saudi-Arabien außerhalb des Landes angebahnt werden, vor allem wegen der problematischen Sicherheitslage. In Nordafrika ist bisher Kairo der wichtigste Messeplatz gewesen. Algier hat aber ganz erheblich aufgeholt wegen seines klar definierten Fachmesseprogramms.

Bislang liegen keine geprüften Zahlen für das Messewesen in der Region vor. Wieweit sind Überlegungen fortgeschritten, z. B. die Standards der FKM einzuführen?

Sicherlich wäre es gerade aus Ausstellersicht wünschenswert, wenn sich die Qualität des Datenmaterials verbessern würde. Kontakte aus der Region zur FKM, der deutschen Prüforganisation für Messezahlen, gibt es aber gegenwärtig nicht. Hoffnung besteht aber dadurch, dass der Messeweltverband UFI, auch mit Unterstützung der FKM, neue Standards für Messestatistiken geschaffen hat und gleichzeitig neue Mitglieder aus den arabischen Ländern gewonnen hat. Deshalb müssten die UFI-Standards dort in absehbarer Zeit stärkere Verbreitung finden.

Kontakt:

AUMA – Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e. V.
Littenstraße 9, 10179 Berlin
Tel.: 030 24 00 0-0 · Fax: 030 24 00 0-330
www.auma.de

15 Interview:

Weitere Investitionen in moderne Messen

zenithbusiness: *Wie hat sich die arabische Messeindustrie in den vergangenen Jahren entwickelt?*

Hisham Haddad: Ab Anfang der 1950er bis in die frühen 1980er Jahre gab es nur staatliche Messeunternehmen. Staatliche Handelsmessen waren sehr populär. Während der 1980er und 1990er entwickelten sich allmählich Fachmessen, die im Wesentlichen von privaten Messeveranstaltern organisiert wurden. Dabei waren Ägypten und Bahrain führend, gefolgt von Dubai. Seit Ende der 1990er Jahre organisieren private Messeveranstalter vermehrt Fachmessen.

Wie bewerten Sie die Tatsache, dass sich der Schwerpunkt des arabischen Messewesens in die Golfstaaten verlagert?

Die Regierungen der Golfstaaten, besonders die Bahrains, Katars und der Vereinigten Arabischen Emirate verstehen besser als andere, wie nützlich die Messewirtschaft für ihre wirtschaftliche Entwicklung ist. Diese Regierungen investieren Hunderte Millionen US-Dollar, um die modernste Messeindustrie des Nahen und Mittleren Ostens aufzubauen. Sie setzen dabei auf moderne Messehallen, hohe Qualitätsstandards, neue Strategien und die Anwerbung von hochqualifiziertem Personal.

Sie sprachen von Investitionen in neue Messehallen. Beispielsweise plant Dubai eine »Exhibition City« mit 500.000 Quadratmetern Ausstellungsfläche. Rechtfertigt diese hohen Investitionen?

Die geplante Erweiterung der Messegelände übertrifft die derzeitige Nachfrage, doch rechnen Studien mit anhaltendem Wachstum, so dass diese Investitionen durchaus gerechtfertigt sind.



Foto: Privat

Hisham Haddad ist Präsident der Arab Union for International Exhibitions & Conferences (AUIEC) und Vizepräsident der UFI, der internationalen Vereinigung der Messeindustrie. **zenithbusiness** sprach mit ihm über die Entwicklung des arabischen Messemarkts.

Von Belabbes Benkredda ■

Wie reagieren »klassische« Messestandorte wie Kairo auf die Konkurrenz vom Golf?

Der starke industrielle Sektor, die große Bevölkerung und die Lage zwischen Europa, Afrika und Asien führen dazu, dass Ägypten weiterhin ein bedeutender Messestandort bleibt. Dabei bietet der Messestandort Ägypten Zugang sowohl zum arabischen, als auch zum afrikanischen Markt.

Wie wird sich das arabische Messewesen in den kommenden Jahren entwickeln?

Meines Erachtens wird in den kommenden Jahren ein weiterer Entwicklungsschritt stattfinden. Mittelgroße und große Messegesellschaften werden entstehen, neue Joint Ventures werden gegründet werden und die Aussteller- und Besucherzahlen werden schnell wachsen. Erhöhte

Transparenz und geprüfte Messezahlen werden dazugehören. Zurzeit arbeite ich in Kooperation mit dem Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der deutschen Wirtschaft (AUMA) sowie der Gesellschaft für die freiwillige Kontrolle von Messe- und Ausstellungszahlen (FKM) daran, diesen Service auch in der arabischen Welt anzubieten.

Kontakt:

Arab Union for International Exhibitions & Conferences
23 Sharia Shihab, Al Mohandiseen, Kairo, Ägypten
Tel.: +20 2 304 2743 · Fax: +20 2 344 8668
www.auienet.org

HISHAM HADDAD – HERR DER MESSEN

ist seit 1978 im Messewesen tätig – zunächst eher zufällig. Im Rahmen seines Ingenieurstudiums an der Universität von Alexandria (Ägypten) absolvierte er 1978 ein Praktikum beim Baumaschinen-Hersteller Elba Werk in Ettlingen bei Karlsruhe. Nach Ende des Praktikums blieb er noch einen Monat in Frankfurt, wo er zunächst bei McDonald's arbeitete. Nach einer Woche gab er den Job auf: »Statt zu bedienen, bevorzugte ich es zu essen«. Ihm bot sich dann jedoch die Gelegenheit, bei der Frankfurter Buchmesse zu arbeiten. Zuvor hatte er sich nie mit Messen beschäftigt, doch nach dem ersten Tag war er fasziniert. Der Messe-Virus hatte ihn infiziert.

1981 schloss Hisham Haddad die Universität ab und arbeitete zunächst für die Immobilienfirma seiner Familie. 1984 stellte er seine erste Messe auf die Beine und gründete El Haddad Exhibitions Holding – die erste private Messegesellschaft in Ägypten. Inzwischen besteht die Holding aus sechs Unternehmen mit insgesamt 120 Angestellten in zehn arabischen Staaten. Sie organisiert 18 Veranstaltungen jährlich mit einem breit gefächerten Spektrum, das u.a. Umwelt-, Transport- und Bildungsmessen umfasst. Auf Betreiben von Hisham Haddad wurde die AUIEC 1995 gegründet. Zunächst gehörten der Organisation nur 14 private und staatliche Mes-

severanstalter aus sieben arabischen Staaten an. Heute repräsentiert die AUIEC 118 Mitglieder aus 18 Ländern. Neben der Zentrale in Kairo verfügt die Organisation über Regionalbüros in Abu Dhabi, Damaskus und Tunis. Seit 1998 gehört die AUIEC der UFI, der internationalen Vereinigung der Messeindustrie, an. Im Jahr 2000 wurde Hisham Haddad zum Vorsitzenden des UFI-Ausschusses für Afrika und den Nahen und Mittleren Osten gewählt. Seit 2001 ist er Mitglied des UFI-Vorstandes und seit 2004 Vizepräsident der Organisation.

16 Treffpunkt Bosphorus

Die Türkei steht im Mittelpunkt des europäischen Wirtschaftsinteresses. Florierende Märkte und die Brückenfunktion in den Mittleren Osten lassen immer mehr Messen mit internationalem Format entstehen. Die Deutschen sind ganz vorne mit dabei.

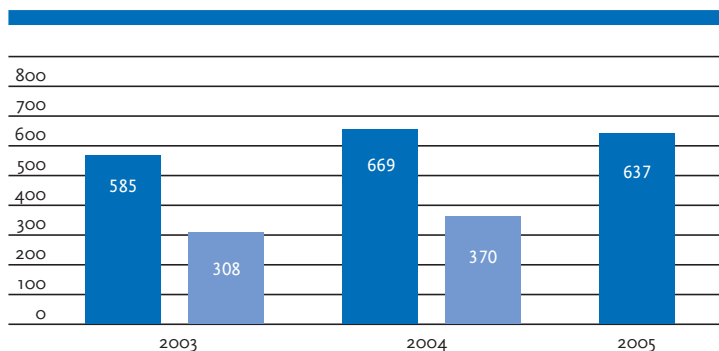
Von Doris Petersen ■

>> **Durch die beginnenden** EU-Beitrittsverhandlungen steht die Türkei künftig nicht nur politisch im Blickpunkt. Auch wirtschaftlich rückt der potenzielle EU-Kandidat in den Fokus des Interesses. Das führt kurz- und mittelfristig zu einer Steigerung internationaler Investitionen in der Türkei. Bei einem positiven Verlauf der Beitrittsgespräche wird es deshalb für den Messemarkt Türkei wichtig, sich stärker auf internationales Geschäft einzustellen. Türkische Messen als Kontaktbörsen und Plattformen für die Anbahnung von Neugeschäft werden davon profitieren. Dieser Trend ist bereits mit der wirtschaftlichen Erholung der Türkei deutlich geworden.

Fehlende Transparenz

Auch wenn der Handel auf orientalischen Märkten und Basaren auf eine Jahrtausende alte Geschichte in der Türkei zurückblickt, ist das türkische Messewesen – im Gegensatz zum etwa 800-jährigen deutschen – erst etwa zwanzig Jahre alt. Auf Grund seines jungen Alters ist das türkische Messewesen noch relativ unerforscht. Wissenschaftliche Untersuchungen, empirische Erhebungen und aussagekräftige Daten sind kaum vorhanden. Es gibt in der Türkei noch keinen Kontrollmechanismus, der – wie in Deutschland der Ausstellungs- und Messeausschuss der deutschen Wirtschaft e.V.(AUMA) in Zusammenarbeit mit der Gesellschaft zur freiwilligen Kontrolle von Messe- und Ausstellungszahlen (FKM) – genaue Daten und Statistiken über die Messewirtschaft führt. Trotz der Informationsdefizite gehört die Türkei zu den führenden Messeländern im eurasischen Wirtschaftsraum.

Angemeldete und durchgeführte Messen in der Türkei von 2003 bis 2005



Quelle : www.fuarplus.com

■ angemeldet ■ davon durchgeführt

Wurden 2003 noch 308 Messen und Ausstellungen durchgeführt – 277 der ursprünglich 585 angemeldeten wurden abgesagt –, so ist im Jahr 2004 ein rund 20-prozentiger Anstieg zu verzeichnen. 2004 wurden 370 Messen und Ausstellungen durchgeführt – 299 der ursprünglich 669 angemeldeten Veranstaltungen wurden abgesagt – und für 2005 sind zunächst 637 Messen registriert. Angesichts dieser hohen Zahl an Veranstaltungen scheint der türkische Messemarkt größer zu sein als der deutsche: Fanden im vergangenen Jahr in Deutschland lediglich 161 internationale und 164 regionale Messen statt, so gibt es für 2005 mit 152 internationalen und 165 regionalen Messen sogar einen leichten Rückgang, welcher sich vermutlich turnusbedingt erklären lässt. Bei diesen Zah-

len ist es jedoch wichtig zu beachten, dass in Deutschland zwischen internationalen und regionalen Veranstaltungen unterschieden wird, während es in der Türkei keine derartige Differenzierung gibt. Vielmehr werden im türkischen Messekalender alle Events aufgelistet, die offiziell im Industrie- und Handelsministerium registriert sind. Im schlechtesten Fall befinden sich darunter dann auch kleinere Veranstaltungen, die nur am Rande einer Konferenz in einer »Hotellobby« durchgeführt werden. Diese Vielzahl von Veranstaltungen ist für das laufende Jahr von 152 Organisatoren angemeldet worden. Die Messethemen der Türkei sind vielfältig und für fast alle Wirtschaftssektoren ist eine Veranstaltung als Plattform des Face-to-Face-Marketings etabliert.



Foto: Hannover Messe International

zenithbusiness-Rezension:

Bernstorff, Christoph von (Hrsg.) 2005: **Praxishandbuch Internationale Geschäfte**. Von der Geschäftsanbahnung bis zur Abwicklung. Köln: Bundesanzeiger Verlag. ISBN 3-89817-434-4, rund 750 Seiten, 89 EUR.



Seit vielen Jahren ist Deutschland »Exportweltmeister«. Immer mehr Unternehmen, darunter auch kleine und mittelgroße Unternehmen, werden

neu im Auslandsgeschäft tätig bzw. bauen dieses weiter aus. Das »Praxishandbuch Internationale Geschäfte« bietet die für die Planung und Durchführung des internationalen Engagements notwendigen Informationen. Vier Hauptkapitel behandeln Vorbereitung, Abschluss, Finanzierung sowie Durchführung des Geschäfts. Komplettiert wird das Buch durch Checklisten bzw. Kurzzusammenfassungen der in den vorhergehenden Kapiteln gelieferten Informationen und einem Anhang, der die wichtigsten Gesetzestexte und Vorschriften sowie nützliche Adressen enthält.

Das Praxishandbuch behandelt umfassend und leicht verständlich die wesentlichen Aspekte des Auslandsgeschäfts – von der Vertragsabfassung über Bestimmungen der Exportkontrolle bis hin zu Fragen des interkulturellen Managements. Insgesamt ein sehr empfehlenswertes Buch, das durch Ergänzungslieferungen auf dem aktuellen Stand gehalten werden soll.

KURZ BELEUCHTET

- + Inzwischen gibt es viele attraktive Messen
- + Eröffnung neuer Messegelände
- + Zunehmendes Interesse deutscher Unternehmen an Messen in der Türkei
- Zahlreiche kleine Veranstaltungen, von denen viele abgesagt werden
- Noch entspricht nicht alles deutschem Standard

Das Interesse deutscher Unternehmen an einer Messebeteiligung in der Türkei ist in den vergangenen Jahren spürbar gestiegen. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (BMWA) bietet gemeinsam mit dem AUMA auf einigen ausgewählten Veranstaltungen in der Türkei offizielle deutsche Beteiligungen zu attraktiven Konditionen an. 2005 wurden fünf Messen durch das BMWA gefördert. Vor dem Hintergrund der EU-Beitrittsgespräche sowie einem anhaltenden Wirtschaftswachstum der Türkei dürfte die Zahl der geförderten Messen in den kommenden Jahren weiter steigen.

In Istanbul spielt die Musik

Die meisten für internationale Aussteller Erfolg versprechenden Messen finden in Istanbul statt, dem unangefochtenen Wirtschaftszentrum des Landes. Rund 40 Prozent aller Messen des Landes werden in dieser Metropole veranstaltet. Die älteste Messestadt der Türkei ist jedoch Izmir. Hier wurde 1923 der erste türkische Wirtschaftskongress auf Anweisung Mustafa Kemal Atatürks veranstaltet, der den Grundstein für die weitere Entwicklung Izmirs als Messestadt legte. Gerade in den vergangenen Jahren kam es aber auch zur Eröffnung von Messegeländen in den regionalen Zentren des Landes, beispielsweise in Trabzon an der Schwarzmeerküste sowie in Kayseri in Zentralanatolien. Darüber hinaus gibt es aktuelle Planungen für den Bau eines Messegeländes in Ankara, welches jedoch frühestens 2007 zur Verfügung stehen würde. In diesen Städten werden schwerpunktmäßig regionale Fachmessen veranstaltet, die den dortigen Schwerpunkten der

Besonders erfreulich ist, dass das Medium in dieser Region sowohl von den Ausstellern als auch von den Besuchern sehr positiv angenommen wird. Sicher liegt es nicht zuletzt an der Mentalität und der ausgesprochenen Kontaktfreudigkeit der Türken, dass Unternehmen eine große Bereitschaft zur Teilnahme an Messen als Aussteller und Besucher haben. Was das Messewesen eines Landes ausmacht, ist aber nicht die Quantität der Veranstaltungen, sondern deren Qualität. Wenngleich mehr als die Hälfte der türkischen Messen und Ausstellungen für ausländische Aussteller uninteressant ist, finden zahlreiche attraktive Veranstaltungen mit hohem Geschäftspotenzial statt. So gibt es die CeBIT Bilisim Eurasia für die IT-Industrie, die ITSE für die Textilbranche, die ISK-Sodex für den Kälte-, Klima- und Sanitärsektor, die WIN – World of Industry als Pendant zur Hannover Messe, die Turkeybuild / Yapi für die Bauindustrie und nicht zuletzt die Agac Makinesi für die Holzbearbeitungsindustrie, um hier nur einige zu nennen.

Wirtschaft entsprechen. Istanbul bleibt jedoch – zumindest auf absehbare Zeit – unangefochten die Messehauptstadt der Türkei, zumal hier die Kapazitäten noch weiter ausgebaut werden.

Auch wenn noch nicht alles deutschem Standard entspricht, lassen das Improvisationstalent der Türken sowie die Attraktivität der Stadt Istanbul den internationalen Messebesucher und -aussteller gern einmal ein Auge zu drücken. <<

Kontakt:

Hannover-Messe International Istanbul
 Doris Petersen, Managing Director
 İnönü Cad. 69/9, TR-34439 Gümüssuyu – Istanbul
 Tel.: +90-212-334 69 00 · Fax: +90-212-334 69 34
 info@hf-turkey.com



18

Nahezu jedes Bundesland unterstützt die Beteiligung seiner Unternehmer an ausländischen Messen. Welche Vorteile bietet die Teilnahme an Gemeinschaftsständen?

Weißblaue Geschäfte

Von Dieter Würll ■

>> **Zur konkreten Anbahnung** und zur Ausweitung des Exportgeschäfts nutzen deutsche Unternehmen verstärkt die Präsentationsmöglichkeiten auf internationalen Fachmessen im Nahen und Mittleren Osten. Messebeteiligungsprogramme der Bundesländer ermöglichen vor allem kleinen und mittleren Unternehmen die Präsentation von Produkten und Leistungen in aller Welt.

Auch im Nahen und Mittleren Osten ist der Trend zu spezialisierten Fachmessen unverkennbar. Dies findet auch im Rahmen der Messebeteiligungsprogramme seinen Niederschlag. In den vergangenen Jahren wurde die Zahl der angebotenen Messebeteiligungen deutlich erhöht. So plant zum Beispiel Bayern International für das Jahr 2006 insgesamt sechs Messebe-

teiligungen in der MENA-Region. Das Angebot erstreckt sich für unterschiedliche Branchen auf die Länder Vereinigte Arabische Emirate, Bahrain, Iran, Libanon, Jordanien und Libyen.

In den Vereinigten Arabischen Emiraten hat sich Dubai als bevorzugter Messeplatz einen Namen gemacht. Sein Einzugsgebiet reicht bis nach Zentralasien und Afrika.

Zu den führenden Messen an diesem wichtigen Handelsplatz zählt die »Arab Health«, die sich im Bereich Medizintechnik und Gesundheitswesen weltweit zur Nummer Zwei entwickelt hat. Bayern präsentiert sich auf der »Arab Health« als größter Länderblock innerhalb

der Beteiligung der Bundesrepublik Deutschland mit einem eigenen Informations- und Servicezentrum, um die in den vergangenen Jahren geknüpften Kontakte zu pflegen und weiter auszubauen. Seit der erstmaligen Beteiligung im Jahr 1986 hat sich die Zahl der Teilnehmer stetig auf jetzt mehr als 50 erhöht.

Flagge zeigen

Bei Teilnahme an Gemeinschaftsständen profitieren Unternehmen von einem attraktiven Auftritt mit einem festen Corporate Design, mit dem weltweit ein hoher Wiedererkennungswert geschaffen wurde. So profitieren sie vom guten Ruf, den deutsche Produkte in der Welt genießen. Gleichzeitig ist die Gemeinschaftsbeteiligung auch aus finanzieller und organisatorischer Hinsicht interessant. Gestaffelt nach dem Unternehmensumsatz erhalten kleine und mittlere Unternehmen eine stärkere finanzielle Förderung als Großunternehmen. Damit werden gerade für kleine und mittlere Unternehmen die zum Teil hohen Kosten für eine Messebeteiligung etwas abgemildert. Den größten Nutzen sehen die Unternehmen in der Übernahme der oft zeit- und kostenintensiven Organisation. Gerade für kleinere Unternehmen, die noch über

relativ wenig Messeerfahrung verfügen, ist diese »Rundumbetreuung« interessant. Aber auch andere Unternehmen schätzen die gute Betreuung. Dabei kann in der Regel zwischen >>

KURZ BELEUCHTET

- + Trend zu spezialisierten Fachmessen
- + Breites Spektrum von geförderten Messebeteiligungen

Lieber Mitarbeiter,
hier bitte eingauen:

1/1 Anzeige

22-212x276_ZeBusin_4C_50902.pdf

Datei als pdf geliefert

Lieber Mitarbeiter,
hier bitte einbauen:

1/3 Anzeige
Wolters Klüver

AZ_AWI_7.PDF

Datei als pdf geliefert



Foto: VBM Medizintechnik GmbH

jeweiligen Zielland kennen lernen und neue Partnerschaften anbahnen. So führte Bayern in diesem Jahr in Verbindung mit der Messebeteiligung an der Syrian Medicare in Damaskus eine Reise mit zehn mittelständischen Unternehmen nach Jordanien durch. Die Teilnehmer führten u. a. Gespräche mit dem Gesundheitsministerium und besuchten staatliche und private Kliniken.

Nur keine Hektik

Wo auch immer Sie in der islamischen Welt Ihre Messekontakte knüpfen, widmen Sie Ihrem Geschäftspartner viel Zeit, nicht nur am Messestand, sondern vielleicht auch bei einem gemeinsamen Essen oder bei einem Besuch in seinem Büro. Nur mit viel Zeit und persönlichem Einsatz können Sie Vertrauen und damit die Basis für eine gute und dauerhafte Geschäftsbeziehung schaffen.

Informieren Sie sich in jedem Fall vor Ihrer Reise über die landestypischen Eigenheiten und Bräuche. Sie können sehr, sehr unterschiedlich sein. Aktuelle Informationen zur wirtschaftlichen und politischen Situation sowie zu Geschäftsgepflogenheiten eines Landes bietet u. a. die Bundesagentur für Außenhandel. Hilfreiche Anlaufstellen beim Aufbau von Geschäftskontakten sind die deutschen Delegiertenbüros und die bilateralen Industrie- und Handelskammern sowie spezialisierte Berater sowohl in Deutschland als auch vor Ort. Sie bringen potenzielle Geschäftspartner zueinander und beraten bei Vertragsvorbereitungen und Rechtsfragen. <<

>>

mehreren Beteiligungsformen wählen: vom ca. zwei qm großen Infodesk bis zum klassischen Messestand.

Auch andere Messeplätze in der Region zeigen eine starke Wachstumsdynamik. So zum Beispiel Bahrain. Hier engagiert sich die bayerische Messegesellschaft »Nürnberg Global Fairs« stark in den Bereichen Wasser und Intelligentes Bauen. Sie bietet dort zwei Eigenveranstaltungen an: die Water Middle East und die Intelligent Building Middle East. Auf der ersten Intelligent Building Middle East, einer Fachmesse für Gebäudekonzepte, Baumaterialien und -technologien, präsentieren sich vom 05.-07.12.2005 insgesamt 29 bayerische Unternehmen auf 380 qm innerhalb eines Firmengemeinschaftstandes. Bahrain verfügt nicht nur über ein sehr hohes nationales Einkommen, sondern profitiert auch von der Nähe zu Saudi-Arabien und den anderen Golfstaaten. Wie die Erfahrungen bei der Beteiligung an der »Water Middle East 2003/2004« in Manama gezeigt haben, kommt ein Großteil der Messefachbesucher gerade aus diesen Regionen.

Ein weiteres Beispiel für dynamisches Messewachstum bietet der Iran. Bislang konzentriert sich das internationale Messegeschehen noch auf Teheran, das politische und wirtschaftliche Zentrum des Landes. Hier engagiert sich die IMAG, die Auslandstochter der Messe München, mit Eigenveranstaltungen zum Thema Automobil, Wasser und Bergbau. Mit Tabriz gewinnt ein zweiter internationaler Messestandort aber zunehmend an Bedeutung. Daneben bieten auch kleinere Märkte wie Libanon, Syrien und Jordanien interessante Fachmessen.

Ergänzend zum Messebeteiligungsprogramm bieten die Bundesländer mit ihren Wirtschaftsförderungsgesellschaften Delegations- und Unternehmerrreisen an. Mit oder ohne politische Begleitung können kleine und mittelständische Unternehmer die Marktsituation im

DIETER WÜRL

ist Geschäftsführer der Bayern International, Bayerische Gesellschaft für Internationale Wirtschaftsbeziehungen mbH.

Weitere Informationen zum »Bayerischen Messebeteiligungsprogramm« und zu anderen Programmen der bayerischen Außenwirtschaftsförderung finden Sie im Internet Sie unter: www.bayern-international.de.

Kontakt:

Bayern International
Bayerische Gesellschaft für Internationale Wirtschaftsbeziehungen mbH
Am Messesees 2 · 81829 München
Tel.: 089/ 949 26-0 · Fax: 089/ 949 26-150
info@bayern-international.de
www.bayern-international.de



SCHWERPUNKTTHEMA 2/2005: LOGISTIK AM GOLF – DREHSCHIEBE DES WELTHANDELS

Orientierung in Wirtschaft und Kultur

Bestellen Sie ein Schnupper-Abo:
2 Ausgaben für 16 Euro,
3 Ausgaben für 24 Euro.
Oder bestellen Sie ein Jahres-Abo:
Sechs Ausgaben für 60 Euro



TRENDS & ENTWICKLUNGEN TOURISMUS & REISEN IMMOBILIEN & ARCHITEKTUR
LÄNDERREPORTS MESSEN & TERMINE TRANSPORT & LOGISTIK FINANZEN RECHT & CONSULTING
KULTUR & GESELLSCHAFT WECHSELNDE SCHWERPUNKTTHEMEN

zenith
business WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR NORDAFRIKA UND DEN MITTLEREN OSTEN

VERTRIEB: local global GmbH · Tel: (0711) 22 55 88 24 · Fax: (0711) 22 55 88 11 · E-Mail: marketing@localglobal.de · www.zenithbusiness.de

22

Erfahrungsbericht: Freibier genügt nicht

Foto: VBM Medizintechnik



Der mittelständische Medizintechnik-Hersteller VBM Medizintechnik GmbH ist seit Anfang der 1980er Jahre auf Messen im arabischen Raum präsent. Geschäftsführer Volker Bertram berichtet über seine Erfahrungen.

Von Volker Bertram ■

>> **Bereits in den Anfangsjahren** gehörten wir zu den Ausstellern auf der »Arab Health« – der führenden Medizinmesse im arabischen Raum. Damals fand die Messe noch abwechselnd in Dubai, VAE und in Saudi-Arabien – entweder in Dschidda oder Riad – statt. Doch da auch die Saudis Dubai bevorzugten, findet die Messe seit einigen Jahren ausschließlich in Dubai statt. Damals gaben die Saudis ihr Geld noch ziemlich unkontrolliert aus, doch diese Zeiten sind vorbei. Deshalb war die Region auch ein viel versprechender Markt für unsere Produkte, und die Präsenz auf der »Arab Health« war für uns eine ideale Messe, um im arabischen Raum Fuß zu fassen. 200 bis 300 Aussteller präsentierten dort ihre Produkte sowohl Ärzten als auch Facheinkäufern und –händlern.

In den VAE war es schwer, den idealen Händler zu finden. Es wurde immer viel versprochen, bis wir einen Händler fanden, der sich auch für unsere Produkte engagierte. So kam es, dass wir oft den Händler wechselten. Schließlich fanden wir einen, mit dem wir einigermaßen zufrieden sind. Die Handelsfirma, mit der wir heute zusammenarbeiten, vertritt sehr viele Firmen. Das ist zwar nicht immer gut, aber zumindest ist sie gut organisiert. Leider gibt es keinen Geheimtipp, wie man einen guten Handelsvertreter findet. Es war und bleibt Glückssache. Wir haben keine Verträge abgeschlossen, sondern der Händler musste erst einmal zeigen, was er kann. Letztendlich müssen beide Seiten mit der Zusammenarbeit zufrieden sein: Nicht nur der Hersteller

ist daran interessiert, seine Produkte zu verkaufen, sondern auch der Händler, der ansonsten keine Provision erhält. So war es auch nie ein Problem, einen Händler zu wechseln, der nicht das hielt, was er versprach.

Bis auf eine Messe in Ägypten, wo wir am Ende unsere Muster aus der Halle schmuggeln mussten, hatten wir eigentlich nie Probleme mit dem Zoll. Da wir inzwischen Alleinvertretungen in nahezu allen Ländern der Region haben, können wir unsere Muster als Teil der Warensendungen mit-schicken. Nützlich ist auch, dass wir inzwischen eine Mustermessebox bei unserem Händler in Dubai deponiert haben.

Wenn wir auf Messen ausstellen, stellen wir sicher, dass wir als VBM Medizintechnik erkennbar sind. Sofern wir selber auf der Messe präsent sind, nehmen wir unseren eigenen Stand mit. Ansonsten können unsere Alleinvertretungen Messewände, die nur für die Ausstellung unserer Produkte geeignet sind, kostengünstig bei uns beziehen. Wir verzichten dabei auf Broschüren in arabischer Sprache, da wir entweder Fachpersonal, wie z. B. Anästhesisten ansprechen, die englisch sprechen oder

arabischsprachige Kunden von unseren arabischen Handelsvertretern betreut werden.

Bereits vor 20 Jahren waren wir mit der Organisation und der vorhandenen Infrastruktur bei arabischen Messen zufrieden und sind dies immer noch. Das gilt nicht nur für Dubai sondern auch für Ägypten, den Libanon, Syrien usw. wo wir ebenfalls ausstellen. Dabei ist

der Libanon für uns zunehmend interessanter, da dieser Messestandort – wie Dubai – Besucher aus allen Ländern der arabischen Welt anzieht.

Inzwischen stellen wir nicht mehr auf der »Arab Health« aus, da diese Messe mit rund 1.600 Ausstellern für uns zu groß und heterogen geworden ist. Fachärzte besuchen die Messe kaum noch oder sie finden uns nicht. Für uns ist die »Arab Health« mittlerweile zu groß geworden und inzwischen präsentieren wir unsere Produkte lieber auf Fachkongressen. Dazu zählen beispielsweise der arabische Anästhesiekongress oder der Notfallkongress, wo wir dort unsere Zielgruppe und damit die Fachärzte, die entscheiden, welche Produkte eingeführt werden, viel besser erreichen.

Dies soll natürlich nicht heißen, dass dies auch für andere Firmen gilt. Natürlich ist die »Arab Health« auch heute noch die ideale Einstiegsmesse in den Arabischen Raum. Es hängt immer auch davon ab, was für Produkte die einzelne Firma anbietet und welcher Kundenkreis angesprochen werden soll.

Auch im Mittleren Osten wird inzwischen scharf kalkuliert

In der Regel waren wir Teil des deutschen bzw. baden-württembergischen Gemeinschaftsstands auf der »Arab Health«. Doch auch wenn man nicht Teil eines Gemeinschaftsstandes ist, kann man dort genauso günstig ausstellen. Und von der »Dachmarke« Baden-Württemberg, NRW oder Sachsen profitiert ein Unternehmen kaum, denn wer in der arabischen Welt kennt diese Bundesländer? Ich denke, dass ich einer der wenigen Besucher war, der beim Erblicken des NRW-Standes an das Bundesland Nordrhein-Westfalen dachte. Und dann wird auf diesen Ständen auch noch für den Schwarzwald oder Neuschwanstein geworben und die Bayern schenken »erfolgreich« ihr Freibier aus. Meines Erachtens wäre ein einziger deutscher Gemeinschaftsstand, wie dies z. B. die Briten und Franzosen vormachen, viel nützlicher.

Wer glaubt, am Golf herrsche eine Goldgräberstimmung, wie Ende der 1970er und Anfang der 1980er Jahre, der täuscht sich. Man hat dort aus den Fehlern der Vergangenheit gelernt. Auch dort wird scharf kalkuliert und Preise verglichen. Die Ärzte sind mindestens so kritisch wie bei uns und jede Firma muss sich vorab klar sein, ob Ihre Produkte in dieser Region gebraucht werden.

Kontakt:

Volker Bertram, VBM Medizintechnik GmbH
Einsteinstraße 1, 72172 Sulz am Neckar
Tel.: 07454/ 95 96 0 · Fax: 07454/ 95 96 33
info@vbm-medical.de · www.vbm-medical.de

zenithbusiness-Rezension:

Reichwein, Franz 2005: Tipps für die Praxis: **Erfolgreich verhandeln in den arabischen Golfstaaten**. Köln: Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfa). ISBN 3-937705-57-0. 58 Seiten. 21 Euro. Die Broschüre deckt einen Großteil der für einen Geschäftsreisenden in den arabischen Golfstaaten wichtigen Themen ab – von einem Kurzaufsatz der Wirtschaft und Gesellschaft über Geschäftsessen bis hin zur Einladung von Golfarabern nach Deutschland.



Trotz des geringen Umfangs bietet die Broschüre eine gute Einführung und zahlreiche Informationen. Sie zeichnet sich darüber hinaus durch eine leichte Lesbarkeit aus.

NOVEMBER

- 01.11.-10.11.2005 Bagdad, Irak, **Internationale Messe**
- 01.11.-03.11.2005 Tel Aviv, Israel
FIS - Fachmesse für Bürotechnik und Büroausstattung
- 07.11.-09.11.2005 Dubai, Vereinigte Arabische Emirate
Arab Instrumentation & Automation - International Exhibition for Instrumentation Control & Automation Professionals
- 07.11.-09.11.2005 Dubai, Vereinigte Arabische Emirate
Arab Oil & Gas Show - International Exhibition for the Oil, Gas and Petrochemical Industries
- 07.11.-10.11.2005 Dubai, Vereinigte Arabische Emirate
IATF - Internationale Herbstmesse
- 07.11.-09.11.2005 Dubai, Vereinigte Arabische Emirate
ShipRepair & Conversion - International Exhibition and Conference for the Ship Repair, Conversion, Maintenance, Refit and Service Industries
- 07.11.-11.11.2005 Teheran, Iran
World Mining Congress and Expo
- 08.11.-10.11.2005 Dubai, Vereinigte Arabische Emirate
SPORTEX Middle East
- 09.11.-13.11.2005 Aleppo, Syrien **MATEX - International Yarn, Fabrics & Textile Machinery Exhibition**
- 13.11.-18.11.2005 Djidda, Saudi Arabien
Jeddah Motor Show
- 13.11.-16.11.2005 Tripolis, Libyen
Libyan Energy Week - Internationale Fachmesse für Öl und Gas, Energie, Umwelt, Bergbau und Wasser
- 14.11.-17.11.2005 Abu Dhabi, Vereinigte Arabische Emirate
SECURITY & SAFETY MIDDLE EAST - Internationale Fachmesse für Sicherheit
- 14.11.-16.11.2005 Kairo, Ägypten
TRENCHLESS EGYPT - Internationale Ausstellung und Konferenz für Grabenloses Bauen
- 14.11.-16.11.2005 Manama, Bahrain
Water Middle East - Internationales Forum für Wassertechnologie
- 15.11.-18.11.2005 Kairo, Ägypten
HACE - Internationale Fachmesse für Hotel- und Catering-Bedarf, Bäckerei- und Konditoreiausrüstung
- 15.11.-19.11.2005 Sharjah, Vereinigte Arabische Emirate
MidEast Watch & Jewellery Show
- 15.11.-17.11.2005 Tel Aviv, Israel
ACLIMA - Fachmesse für Heizung und Klimatechnik
- 16.11.-18.11.2005 Abu Dhabi, Vereinigte Arabische Emirate
GETEX Abu Dhabi - International Exhibition for Education, Training, Technology & Supply
- 16.11.-20.11.2005 Dubai, Vereinigte Arabische Emirate
THE BIG 5 SHOW - Int. Exhibition for Building, Water Technology & Environment, Air Conditioning & Refrigeration, Cleaning & Maintenance, Glass & Metal
- 17.11.-20.11.2005 Kairo, Ägypten
AIRTECH - International Exhibition for Compressed Air Technology and Accessories
- 17.11.-20.11.2005 Kairo, Ägypten
Handling Expo - International Exhibition for Material Handling and Storage Systems
- 17.11.-20.11.2005 Kairo, Ägypten
MACTECH - Internationale Messe für Werkzeugmaschinen, Handwerkzeuge und Schweiß- und Schneideausrüstung

- 20.11.-24.11.2005 Dubai, Vereinigte Arabische Emirate
Dubai Aerospace Exhibition
- 22.11.-26.11.2005 Tunis, Tunesien **SIB - Internationale Ausstellung für Büro- und Computertechnik**
- 23.11.-02.12.2005 Kuwait, Kuwait
Autumn Perfumes Exhibition
- 23.11.-29.11.2005 Kuwait, Kuwait
Green Garden's Exhibition
- 23.11.-27.11.2005 Manama, Bahrain
Jewellery Arabia - Internationale Fachmesse für den Uhren- und Schmuckhandel
- 24.11.-27.11.2005 Kairo, Ägypten
Gentech - International Exhibition for Gensets Technology and Accessories
- 24.11.-27.11.2005 Kairo, Ägypten
JEM - Schmuckmesse
- 26.11.-28.11.2005 Damaskus, Syrien
ATB - Arab Tourism Bourse
- 26.11.-28.11.2005 Damaskus Syrien
HOTEX - The International Hotels and Restaurants Equipment Exhibition
- 26.11.-28.11.2005 Damaskus Syrien
SPORTEX - The International Fair of Sport & Youth
- 26.11.-28.11.2005 Kairo, Ägypten
ENVIRONMENT - International Conference & Trade Fair on Environment Management & Technologies
- 26.11.-29.11.2005 Tripolis, Libyen
Libyan International Motor Show - Libyan International Motor Show
- 27.11.-30.11.2005 Algier, Algerien
SITP - Internationale Fachmesse für Baumaschinen, Baustoffmaschinen, Bergbau und Ausrüstung
- 28.11.-30.11.2005 Doha, Katar
GCC Power - The GCC Cigre Conference & Exhibition for Electric Power Generation, Transmission and Distribution
- 28.11.-02.12.2005 Dubai, Vereinigte Arabische Emirate
Arabshop - Internationale Fachmesse für Ladenausstattung
- 28.11.-02.12.2005 Dubai, Vereinigte Arabische Emirate
INDEX - International Furniture & Interior Design Exhibition
- 28.11.-30.11.2005 Tel, Aviv Israel
HOTEX - Exhibition for the Hospitality Industry

DEZEMBER

- 03.12.-06.12.2005 Teheran, Iran
IRANPLAST - Internationale Fachmesse für Kunststoff und Kautschuk
- 04.12.-07.12.2005 Dhahran, Saudi Arabien
Saudi Plast-Petro-Pack - Saudi International Plastic, Petrochemical, Packing & Packaging Exhibition
- 05.12.-09.12.2005 Damaskus, Syrien
SYRIAFT - The Syrian International Agro, Food, Processing & Packaging Exhibition

- 05.12.-07.12.2005 Dubai, Vereinigte Arabische Emirate
MEPLEX - Internationale Fachmesse für Sicherheitstechnik
- 05.12.-09.12.2005 Dubai Vereinigte Arabische Emirate
Watch & Jewellery Dubai
- 05.12.-07.12.2005 Manama, Bahrain
INTELLIGENT BUILDING MIDDLE EAST - Internationale Fachmesse und Konferenz für Gebäudemanagement und -technologie
- 05.12.-07.12.2005 Maskat, Oman, **GCC Power**
- 05.12.-08.12.2005 Tripolis, Libyen
Africa Security Exposition Libya
- 05.12.-08.12.2005 Tripolis, Libyen
Libya Build - International Exhibition for Building Materials and Construction Equipment
- 06.12.-08.12.2005 Dubai, Vereinigte Arabische Emirate
Middle East Exclusive - The Duty Free and Travel Retailing Event
- 06.12.-08.12.2005 Dubai, Vereinigte Arabische Emirate
Middle East Natural Products Expo
- 06.12.-15.12.2005 Sharjah, Vereinigte Arabische Emirate
SWBF - Sharjah World Book Fair
- 08.12.-10.12.2005 Beirut, Libanon
MEB - Middle East Broadcasters Conference and Exposition
- 10.12.-13.12.2005 Kairo, Ägypten
ELECTRICX - The Middle East & Africa Power & Energy Exhibition
- 11.12.-15.12.2005 Djidda, Saudi Arabien
COMMTTEL - International Business Communications and Data Transfer Exhibition
- 11.12.-15.12.2005 Riad, Saudi Arabien
Riyadh Motor Show - Motor Vehicle, Accessories and Garage Equipment Exhibition
- 11.12.-15.12.2005 Riad, Saudi Arabien
SAUDI BUILD - Internationale Baufachmesse
- 12.12.-14.12.2005 Dubai, Vereinigte Arabische Emirate
Gulf Traffic
- 12.12.-14.12.2005 Dubai, Vereinigte Arabische Emirate
MENA Rail - The Middle East and North Africa's International Congress for Rail and Metro Systems
- 12.12.-16.12.2005 Dubai, Vereinigte Arabische Emirate
Middle East International Motor Show
- 13.12.-17.12.2005 Abu Dhabi
Vereinigte Arabische Emirate ADIJEX - Internationale Messe für Schmuck und Uhren
- 13.12.-17.12.2005 Abu Dhabi, VAR
Gulf Giftex - Gulf Luxury Gifts Exhibition
- 14.12.-16.12.2005 Manama Bahrain
I.H.T - Internationale Messe für Gesundheitstourismus
- 15.12.-17.12.2005 Dubai Vereinigte Arabische Emirate
Gulf News Ideal Home Exhibition
- 18.12.-20.12.2005 Kairo Ägypten
INTERGAS - Internationale Messe und Conference für die Gas- industrie und Petrochemie



Die Datenbank des Ausstellungs- und Messeausschusses der Deutschen Wirtschaft e.V. (AUMA) enthält mehr als 5.000 Profile internationaler Messerveranstaltungen. Der AUMA unterstützt damit Aussteller und Fachbesucher aus Deutschland. Detailinformationen unter: www.auma.de

24 Persien

Die unbekannte Schöne

Der Bagh-e Fin südwestlich von Kashan. Die alten Perser nannten solche künstlichen Parkanlagen »paridaida«. Die Griechen übersetzten diesen Ausdruck mit »Paradeisos«

Der Iran verfügt über zahlreiche Kulturdenkmäler, Naturschönheiten und eine multikulturelle Bevölkerung. Doch weiß kaum jemand außerhalb des Iran was das Land dem Touristen zu bieten hat. Darüber hinaus erschweren bürokratische Hürden die touristische Erschließung des Landes. Der auf der Internationalen Tourismus Börse (ITB) im März 2005 vorgestellte Tourismus Masterplan soll dies nun ändern.

Von Axel Donald Sauer ■

>> **Kaum jemand** im westlichen Ausland kennt dieses Land mit seinen Naturschönheiten und seiner reichen Kultur. Neben islamischen befinden sich auch christliche, jüdische und zoroastrische Pilgerstätten auf seinem Gebiet. Antike Stätten wie Persepolis, Chogha Zanbil (bei Shushtar) und die durch ein Erdbeben zerstörte Zitadelle von Bam zählen zum UNESCO-Weltkulturerbe. Einzigartige Städte wie Isfahan, Schiraz oder Yazd sind für Besucher genauso beeindruckend, wie die heiligen Städte Mashad und Qom für schiitische Pilger. Stolz ist der Iran auch auf seine Dichter und Philosophen wie Avicenna, Saadi und nicht zuletzt Hafez, dessen Dichtung Goethes West-Östlichem Diwan als Vorbild diente.

Warum also weiß der westliche Reisende so wenig über dieses so vielfältige Land? Und was unternimmt der iranische Staat, um seine landschaftlichen und kulturellen Schönheiten zu vermarkten, damit Besucher zahlreicher ins Land strömen?

Der islamische Iran und der (westliche) Tourismus

Bisher war es für den Reisenden ein bürokratischer Hindernislauf, in den Iran zu gelangen. Langwierige und umständliche Visaprozeduren brachten nur die besonders hartnäckigen Touristen ins Land. Die Infrastruktur ist in allen Belangen verbesserungsfähig, die Hauptstraßen sind zwar gut ausgebaut, aber zahlreiche Landstraßen sind teilweise sehr reparaturbedürftig. Die Verkehrsmittel, ob Busse oder Pkws, sind nicht auf dem neuesten Stand und das Eisenbahnnetz noch vorrevolutionär. Der Flugver-



Foto: Ch. Adlhoch

Das Dariush Grand Hotel auf Kish gehört zur Rezidor SAS Hotelkette. Erstmals seit über 25 Jahren investierte ein westliches Hotelunternehmen im Iran.

Der Masterplan – Maßnahmen zur Verbesserung der touristischen Infrastruktur

- Ausbau der Straßen und vor allem des Bahnverkehrsnetzes
- Verbesserung der Flughafeninfrastruktur und Erneuerung der Flugzeugflotten
- Ausbau der Hotelkapazitäten (von heute 31.000 Zimmer auf 80.000 Zimmer im Jahr 2015 oder von 530 Hotels heute auf 890 Hotels im Jahr 2015) und offizielle staatliche Klassifizierung aller Hotels in internationale, standardisierte Kategorien
- Verbesserung der lokalen und Aufbau einer auswärtigen Fremdenverkehrsämtern und von Touristeninformationsbüros
- Ausbau der nordwestlichen Tourismusregionen zur Thermal- und Spa-Region
- Vermarktung von Eco-, Agrar-, Ethno- und Natursport- (Trekking, Jagd, Fischen, Mountainbiking, Klettern,) Tourismus
- Massiver Ausbau von Konferenz- und Kongresszentren
- Aufbau von Hotel- und Tourismusfachschulen, Ausbildung von Fremdenführern
- Ausbau der Organisationsstruktur der einzelnen Tourismusbehörden unter Einbindung von privatwirtschaftlichen Strukturen. Erste Versuche von Public Private Partnerships
- Erleichterung der Gründung von Reisebüros, Veranstaltern und Incoming Agencies zusammen mit ausländischen Partnern, aber auch Privatisierung von oft in staatlichem oder halbstaatlichem Besitz befindlichen Gesellschaften. Dabei Steuererleichterungen und teilweise Erlass von Steuern für ausländische Partner oder Joint Ventures. Zurzeit müssen im Iran Bankkredite spätestens nach drei bis fünf Jahren mit Zinsen von zwischen 20 und 30 Prozent zurückgezahlt werden. Kein Hotel kann so von inländischen oder ausländischen Investoren auch nur annähernd profitabel gebaut und betrieben werden.
- Entwicklung regionaler Masterpläne

kehr funktioniert erstaunlich gut, und die Maschinen erscheinen in gut gewartetem Zustand, trotz des internationalen Embargos von vor allem flugtechnischem Material.

Die Servicequalität in Hotels und Restaurants ist auf einem sehr niedrigen Standard. Die Hotelunterbringung ist, mit ganz wenigen Ausnahmen in den großen Städten, sehr einfach. Es fehlen Hotelkapazitäten. Wie groß dieser Man-

gel teilweise ist, zeigt die Tatsache, dass z. B. Shushtar mit 150.000 Einwohnern nur über zwei Pensionen à jeweils zehn Zimmern verfügt – und das bei immerhin 200.000 touristischen Besuchern pro Jahr!

Eine Reihe weiterer Faktoren behindern eine dem Potenzial des Landes entsprechende Steigerung der Anzahl an internationalen Besuchern. So sind Frauen verpflichtet, in der Öff-

>>>

Foto: Michael Obert



Das Hafis-Grab lockt zahlreiche in- und ausländische Besucher nach Shiras. Die Werke des Dichters inspirierten Goethes »West-Östlichen Diwan«.

Wir danken **MICHAEL OBERT** für das Fotomaterial und möchten unsere Leser auf sein neues Buch »Regenzauber – Auf dem Fluss der Götter« hinweisen.

Mehr Informationen: www.obert.de

Um dieses anspruchsvolle Ziel zu erreichen, sollen bis 2015 insgesamt 109 Mrd. Iranische Rial (elf Mrd. Euro) investiert werden. Der Staat möchte dazu 31 Mrd. Iranische Rial (drei Mrd. Euro) zur Verfügung stellen, private Investoren aus dem In- und Ausland sollen 80 Mrd. Iranische Rial (acht Mrd. Euro) beisteuern. Durch weitere Subventionen und anderweitige Finanzierungen auf insgesamt 30 Mrd. Euro für die kommenden 20 Jahre angesetzt. 25 Prozent sollen aus Steuern, 25 Prozent aus Öleinnahmen und 50 Prozent durch die Aufnahme von Krediten finanziert werden. Die Einnahmen aus dem Tourismus sollen sich dann im Jahr 2015 kumuliert auf geschätzte 43 Mrd. Euro belaufen.

Dass diese Zahlen nicht nur dem Wunschen einiger Masterplaner entspringen, sondern durchaus realistisch sind, beweist ein erstes deutsch-europäisches Tourismus- und Immobilienprojekt auf der Insel Kish namens »Flower of the East«. Dort werden 2,5 Mrd. Euro in sieben Hotels, einen Golfplatz, ein Spa, ein Kongresszentrum und Sportanlagen, sowie 4.000 luxuriöse Wohneinheiten für insgesamt 20.000 Menschen investiert. Weitere Großprojekte ähnlicher Größenordnung sind geplant.

Ausblick nach den Wahlen

Ob der Iran dem Tourismus einen höheren Stellenwert im Wirtschaftsleben einräumt, scheint nach den Wahlen grundsätzlich nicht in Frage zu stehen. Das Kapital für diese Entwicklung ist durch die Einnahmen aus dem Ölgeschäft vorhanden. Die Notwendigkeit des Aufbaus der touristischen Infrastruktur, auch schon alleine für die einheimische Bevölkerung, ist jedem auch im Iran bewusst. Die Fragen, die angesichts der neuen politischen Situation nach den Präsidentschaftswahlen jedoch noch nicht beantwortet werden können, lauten: Wie werden der Umfang und der Zeitrahmen für die Implementierung der im Masterplan vorgegebenen Maßnahmen letztlich ausfallen? <<

Kontakt:

Pro Leisure Business Development GmbH
Axel Donald Sauer, Geschäftsführer
Großer Hirschgraben 15, 60311 Frankfurt am Main
Tel.: 069 92 02 02 10 · www.proleisure.de

>> fentlichkeit eine Kopfbedeckung und den Körper bedeckende lange Kleider zu tragen. Bis vor kurzem waren auch kurzärmelige Hemden für Männer Tabu. Die wenigsten Hotels verfügen über Schwimmbäder, und dort wo sie vorhanden sind herrscht, wie an den Stränden des Kaspischen Meeres und des Persischen Golfs, strikte Geschlechtertrennung. Und nicht zuletzt herrscht absolutes Alkoholverbot.

Der touristische Masterplan als Wirtschaftsturbo

Den im Iran tätigen Verantwortlichen sind natürlich die Schwächen im Tourismus, als auch das enorme Potenzial des Landes sehr wohl bewusst. Auch in Anbetracht des weltweiten Tourismusbooms, nicht zuletzt im Golfanrainer Dubai (mit prognostizierten 15 Mio. ausländischen Touristen im Jahr 2020), haben sich die Verantwortlichen schon 1999 entschieden, ein vollständiges

Bild der iranischen Tourismuswirtschaft erstellen zu lassen. Resultat war ein umfangreicher touristischer Masterplan, der neben Zahlen auch konkrete Vorschläge und operative Aktionspläne für den Weg in die touristische Zukunft bis ins Jahr 2015 enthält. Der im vergangenen Jahr vollständig aktualisierte Masterplan wurde auf der weltweit wichtigsten Tourismusmesse, der ITB in Berlin, im März 2005 vorgestellt.

Das Hauptproblem bei der Erstellung des Planes: Die iranische Regierung nahm Tourismus bisher nicht als Wirtschaftsfaktor und Einnahmequelle neben Erdöl und Gas wahr, so dass kein verlässliches Zahlenmaterial vorhanden ist. Das liegt zum einen an dem riesigen, nicht annähernd erfassten Inlands-Pilgertourismus. Andererseits aber wurden auch die regionalen und internationalen Gäste nicht vollständig erfasst. Viele Zahlen bleiben Schätzungen und beruhen auf den Erfahrungen der einheimischen Masterplaner und vor allem Zahlen der Zivilen Iranischen Luftfahrtbehörde sowie der Welttourismusorganisation (WTO/ WTTC). Ein Hauptaugenmerk legt der Masterplan nunmehr deshalb auf die genaue Erfassung der Touristenströme bei der Ein- und Abreise, beim Einchecken in den Hotels, bei Besuchen von Kulturstätten, als auch die Erhebung der unterschiedlichen Motive für Reisen in den Iran.

Die erfassten Zahlen sind erstaunlich: 2005 wurden etwa 41 Millionen Inlandstouristen verzeichnet. Der Masterplan nimmt an, dass 2015 an die 80 Millionen Inländer im Land herumreisen. Während ein Iraner heute lediglich 17 Euro pro Tag ausgibt, sollen dies 2015 knapp 125 Euro sein. 2004 sind knapp 1,6 Millionen internationale Touristen in den Iran gereist und gaben pro Tag im Land etwa 48 Euro aus. 2015 sollen 3,8 Millionen Ausländer 74 Euro pro Tag im Land lassen. Auch die Aufenthaltsdauer soll gesteigert werden: Von 3,3 Tagen bei Inländern und 12 Tagen bei Ausländern heute auf vier Tage bei Inländern und 13 Tage bei Ausländern im Jahr 2015.

KURZ BELEUCHTET

- + Aufgrund seiner reichen Kultur und landschaftlichen Schönheiten ist der Iran eine viel versprechende Tourismus-Destination
- + Umfassender touristischer Masterplan schlägt eine Reihe von Maßnahmen zur Verbesserung des iranischen Tourismussektors vor
- + Investitionen in Höhe von elf Mrd. Euro bis 2015 vorgesehen
- Unzureichende touristische Infrastruktur und bürokratische Hürden
- Tourismus bisher nicht als Wirtschaftsfaktor und Einnahmequelle neben Erdöl und Gas wahrgenommen
- Nach den Wahlen besteht Unsicherheit über Umfang und Zeitrahmen der Implementierung des Masterplans



© lesprenger · www.nicolesucher.de

SCHWERPUNKTTHEMA 3/2005: ACHTUNG ISLAMISMUS!

zenith wirft Licht
dorthin, wo vorher
Schatten war.



KUNST & KULTUR MUSIK POLITIK WIRTSCHAFT FOKUS TÜRKEI INTERRELIGIÖSER DIALOG
GESELLSCHAFT SPORT MORD JUGEND AM RANDE DES ORIENTS VERKEHR MODE MEDIEN
ITALIEN ISLAMISMUS UND ANDERE WECHSELNDE SCHWERPUNKTTHEMEN

zenith

ZEITSCHRIFT FÜR DEN ORIENT · VERTRIEB: medienanker · Tel: (030) 780 811-88 · zenith bequem im Onlineshop bestellen: www.zenithonline.de

Qatar Airways fliegt nach Berlin

Foto: Qatar Airways



Ab dem 15. Dezember wird Qatar Airways nach Berlin fliegen. Damit wird die Hauptstadt neben Frankfurt und München das dritte deutsche Ziel, das Qatar Airways bedient. Auf der Strecke wird ein Airbus A319 mit 8 Business Class und 102 Economy Class Sitzen eingesetzt werden. Berlins

Akbar al Baker, Vorstandsvorsitzender von Qatar Airways, gibt bekannt, dass Berlin das dritte deutsche Ziel von Qatar Airways sein wird.

Regierender Bürgermeister Klaus Wowereit zeigte sich erfreut, dass »mit der neuen Flugverbindung nach Doha, der Hauptstadt von Katar, ein weiterer wichtiger Meilenstein zur besseren internationalen Anbindung Berlins erreicht werden« konnte.

Akbar al Baker, Vorstandsvorsitzender von Qatar Airways, verspricht, »Gäste aus vielen Ländern nach Berlin zu bringen«. In den ersten fünf Monaten dieses Jahres verzeichnete Berlin eine Zunahme der Besucherzahlen aus den Ländern am Golf um 50 Prozent. Diese Gäste blieben mit rund 2,7 Hotelübernachtungen überdurchschnittlich lange in der Stadt.

Gutes Jahr für den jordanischen Tourismus

Im ersten Halbjahr 2005 verzeichnete die jordanische Tourismusindustrie einen Umsatz von 420,1 Mio. Jordanischen Dinar (JD; entspricht 485,3 Mio. Euro) – ein Plus von 10,7 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. 2,367 Millionen Touristen besuchten das Königreich und damit 9,5 Prozent mehr als in den ersten sechs Monaten des Vorjahres. 73 Prozent der Besucher stammten aus arabischen Ländern. Aus Europa

kamen 11,6 Prozent der Besucher. Der Tourismus ist eine der wichtigsten Einnahmequellen des rohstoffarmen Landes. Mit der Implementierung der nationalen Tourismusstrategie soll der Sektor weiter gestärkt werden. 2010 sollen zwölf Millionen Touristen das Land besuchen und der Umsatz auf 1,3 Mrd. JD (1,5 Mrd. Euro) steigen. Man erhofft sich, dass die Branche bis dahin 51.000 neue Arbeitsplätze schaffen kann.

Auslastung trotz Hitze

Die heißen Sommertage waren für Dubai lange Zeit Nebensaison. Doch im Juli 2005 verzeichneten die Hotels nach Angaben des Dubai Department of Commerce and Tourism Marketing (DCTM) eine Auslastung von 85 Prozent, bei Hotels der Vier-Sterne-Kategorie sogar von über 92 Prozent. Die hohe Auslastung sei auf günstige Angebote während der Sommermonate zurückzuführen. So wundert es nicht, dass fast jeden Monat neue Hotels eröffnet werden, wie z. B. das Park Hyatt Dubai, das im August seine Pforten öffnete, oder das Grosvenor House West Marina Beach (Bild rechts) der Hotelkette Le Meridien, das im Juni die ersten Gäste empfing. Zurzeit befinden sich in Dubai rund 140 Hotels in Bau.



Foto: Le Meridien

Jumeirah Hotelkette wächst

Die in Dubai ansässige Luxushotelkette Jumeirah International, die u.a. das Burj al Arab betreibt, hat angekündigt, in den kommenden Jahren international zu expandieren. Zunächst soll der Fokus auf Destinationen liegen, die von Emirates Airlines bedient werden. Insgesamt ist in den kommenden fünf Jahren die Eröffnung von 40 neuen Hotels geplant. Gleichzeitig hat man bereits existierende Hotels der Kette umbenannt, um überall mit der Marke »Jumeirah« aufzutreten.

29 Handschlag unter Vorbehalt

Der Iran profitiert vom hohen Ölpreis und investiert in die lange vernachlässigte Infrastruktur. Gleichzeitig werden vorsichtige Schritte unternommen, um die Wirtschaft zu liberalisieren und zu diversifizieren. Beobachter fürchten jedoch, dass die Wahl Ahmadinejads zum Präsidenten einen Rückschritt darstellt.



Von Hans Seidenstücker ■

>> **Als Mahmud Ahmadinejad** am 24. Juni mit einem Stimmenanteil von rund 62 Prozent zum neuen iranischen Präsidenten gewählt wurde, war dies zunächst ein Schock. Im Westen hatte man auf Ali Akbar Rafsandschani, der bereits von 1989 bis 1997 iranischer Präsident gewesen war, gesetzt.

Rafsandschani trat für die Liberalisierung der Wirtschaft und eine Verbesserung der Beziehungen zum Westen ein. Dabei schloss er die Wiederaufnahme diplomatischer Beziehungen mit den Vereinigten Staaten nicht vollständig aus. Während seiner Amtszeit als Präsident sowie in seiner Funktion als Vorsitzender des Schlichtungsrats, der bei Konflikten zwischen Parlament und Wächterrath vermittelt, hatte Rafsandschani wiederholt seinen Pragmatismus unter Beweis gestellt. Doch in der Bevölkerung ist er nicht gerade beliebt. Er gilt geradezu als Inbegriff des Establishments, der weiß, seine Position zu nutzen, um gute Geschäfte zu machen und der auf diese Weise zu einem der reichsten Männer Irans geworden ist.

Im Gegensatz zu Rafsandschani forderte Mahmud Ahmadinejad während des Wahlkampfes eine verstärkte Teilhabe der armen Bevölkerung an den Gewinnen aus dem Ölgeschäft und sprach sich für eine Erhöhung der Renten, Gehälter von Staatsangestellten und Subventionen aus. Die Öffnung für ausländische Investitionen solle rückgängig gemacht werden. Daneben müsse sich das Land wieder auf seine islamischen Werte besinnen und er kritisierte die gesellschaftliche Liberalisierung, die unter seinem Vorgänger Chatami, stattfand.

Es ist noch zu früh, um bewerten zu können, inwieweit Ahmadinejad seinen Ankündigungen Taten folgen lässt. Fakt ist, dass nun sowohl die Exekutive als auch die Legislative von konservativen Kräften dominiert werden. Das Parlament hatte bereits in den vergangenen Jahren wiederholt ausländische Investitionen blockiert wurde aber teilweise durch den Schlichtungsrat überstimmt. So kam die türkische TAV, die im Rahmen eines BOT-Vertrags den im Süden der

KURZ BELEUCHTET

- + Hohe Einnahmen aus dem Ölgeschäft
- + Modernisierung der Infrastruktur und Aufbau der petrochemischen Industrie bieten deutschen Unternehmen gute Chancen
- + Außenhandelsbestimmungen wurden in den vergangenen Jahren liberalisiert
- Unsicherheit über die politische Entwicklung nach den Präsidentschaftswahlen und angesichts des Atomstreits
- Ablehnende Haltung konservativer Kräfte gegenüber ausländischen Investitionen

Hauptstadt Teheran gelegenen Imam Khomeini Flughafen betreiben sollte, nicht zum Zug, nachdem Revolutionsgarden den Flughafen 2004 kurz nach der Eröffnung blockiert hatten. Sie argumentierten, dass eine solch wichtige Infrastruktureinrichtung nicht von Ausländern betrieben werden dürfe. Daraufhin weigerte sich das iranische Parlament, dem Vertrag zuzustimmen. Ähnlich verhielt es sich mit einer Mobilfunkkonzession, die an den größten türkischen Mobilfunkbetreiber, Turkcell, im September 2004 vergeben wurde. Das Vertragsvolumen belief sich auf bis zu drei Mrd. US-Dollar. In diesem Fall reduzierte das iranische Parlament den Anteil von Turkcell am Irancell-Konsortium von rund 70 Prozent auf 49 Prozent, um sicherzustellen, dass Iraner das Unternehmen kontrollieren.

Konservative dominieren Wirtschaft

Der Widerstand gegen ausländische Investitionen liegt aber nicht allein in der vermeintlichen Sicherung der iranischen Unabhängigkeit begründet. Vielmehr stehen handfeste ökonomische Interessen auf dem Spiel. Die bonyads – wohlthätige Stiftungen, die nach der iranischen Revolution entstanden – sind eng mit dem konservativen Netzwerk um Revolutionsführer Ali

Khamene'i verbunden. Sie kontrollieren Großunternehmen in der Industrie, Handelsgesellschaften, Finanzinstitute, Wohnbau- und Fluggesellschaften sowie erheblichen Grundbesitz. Schätzungen gehen davon aus, dass die bonyads bis zu 60 Prozent der iranischen Wirtschaft kontrollieren. Dass sie ihre guten Beziehungen spielen lassen, um ausländische Konkurrenz zu verhindern, überrascht nicht.

Daneben forderten konservative Kräfte im Parlament wiederholt die Erhöhung der Sozialausgaben und Subventionen. Dazu sollte u.a. auf den Ölstabilisierungsfonds zurückgegriffen werden, der im Jahr 2000 gegründet worden war. In ihn fließen Gewinne, die entstehen, wenn die Ölpreise höher als im Haushaltsplan angesetzt sind. Zurzeit befinden sich in diesem Fonds circa 9,4 Mrd. US-Dollar. Der frühere Präsident Chatami hatte sich erfolgreich gegen dieses Ansinnen gewährt. Nun steht jedoch zu befürchten, dass die hohen Subventionen, die bereits heute rund ein Viertel der iranischen Staatsausgaben ausmachen, weiter erhöht werden.

Neben den konservativen Kräften, die einer Liberalisierung der iranischen Wirtschaft feindlich gegenüber stehen, könnte die iranische Wirtschaft in den kommenden Jahren durch UN-Sanktionen gebremst werden, sofern der Iran sein Nuklearprogramm weiter verfolgt. Am 25. Mai hatte der Iran zugesichert, zunächst auf die Urananreicherung zu verzichten. Im Gegenzug bot die Europäische Union an, bis Mitte August Vorschläge zur Zusammenarbeit mit dem Iran bei der friedlichen Nutzung der Kernenergie zu unterbreiten. Als der EU-Vorschlag Anfang August vorgelegt wurden, zeigte sich der Iran unzufrieden, da er es dem Iran nicht erlaubte, den vollständigen Brennstoffkreislauf zu kontrollieren. Stattdessen sollte der Iran den Brennstoff aus Europa beziehen. Der Iran erklärte, dieser Vorschlag sei inakzeptabel und kündigte die Wiederaufnahme der Urananreicherung an. Während zahlreiche westliche Beobachter die uneinsichtige Haltung Irans kritisierten, zeigte sich der Iran enttäuscht, weil der Westen ihm das

Foto: www.leader.ir



Foto: Pooya e Egtesadi



Foto: Pooya e Egtesadi

Ajatollah Chamenei (Bild links). Der religiöse Führer bekommt mit Mahmud Ahmadinejad (Bild mitte), dem neuen iranischen Präsidenten, einen Verbündeten.

Ali Akbar Rafsandschani:
Der Westen hätte den liberalen Mann aus der Wirtschaft gerne als Präsidenten gesehen.

legitime Recht zur friedlichen Nutzung der Atomenergie verweigere. Der Iran verweist u.a. darauf, dass der Strombedarf pro Jahr um rund neun Prozent steigt und dass es bereits heute zu vereinzelt Stromausfällen kommt.

Noch herrscht Gelassenheit

Die deutsche Wirtschaft zeigt sich jedoch angesichts der jüngsten politischen Entwicklung gelassen. In den vergangenen Jahren sind wichtige Wirtschaftsreformen wie die Vereinheitlichung der Wechselkurse, ein neues Gesetz zum Schutz ausländischer Investitionen und eine Steuerreform, die die Unternehmensbesteuerung auf 25 Prozent festlegt und den maximalen Lohnsteuersatz auf 35 Prozent reduziert, durchgeführt worden. Die Deutsch-Iranische Industrie- und Handelskammer in Teheran geht davon aus, dass sich die wirtschaftlichen Bedingungen für ausländische Investitionen, wie z. B. Investitions- und Steuergesetze, nach der Wahl Ahmadinejads nicht grundlegend ändern werden. Ein hochrangiger Vertreter der deutschen Wirtschaft teilte diese Gelassenheit angesichts der innenpolitischen Entwicklung: »Die iranische Innenpolitik beunruhigt uns nicht. Unsere Produkte genießen einen guten Ruf, und wir verfügen gegenüber unserer Konkurrenz aus Großbritannien und den USA offensichtlich über einen erheblichen Wettbewerbsvorteil. Gefährlich wird es, falls UN-Sanktionen verhängt werden. Dann kommt wieder die gesamte Problematik zum tragen, die wir jetzt im Irak erleben: Gelten Verträge, die vor Verhängung der UN-Sanktionen geschlossen wurden, nach deren Aufhebung weiter oder sind sie mit der Verhängung der UN-Sanktionen null und nichtig geworden?« Um solche Probleme zu vermeiden, sollten Verträge grundsätzlich Export-, Reex-

port- und Force Majeur-Klauseln enthalten. So wird verhindert, dass der Lieferant haftbar gemacht werden kann, falls die notwendige Exportlizenz verweigert wird.

Trotz der Hindernisse hat sich der Iran in den vergangenen Jahren zu einem der wichtigsten deutschen Absatzmärkte entwickelt. Im Jahr 2004 wurden Waren im Wert von 3.965 Mio. Euro (+33,6 Prozent) in das bevölkerungsreichste Land des Mittleren Ostens geliefert. Der Iran ist damit zu Deutschlands wichtigstem Absatzmarkt im Nahen und Mittleren Osten, noch vor den Vereinigten Arabischen Emiraten und

Saudi-Arabien, geworden. Seit Anfang 2000 nahmen die deutschen Maschinenlieferungen stark zu. Auch deutsche Elektrotechnik ist gefragt: von Januar bis Mai 2005 stiegen die deutschen Exporte um 61,9 Prozent. Welch guten Ruf deutsche Produkte genießen, macht eine andere Statistik deutlich. So stammten im Jahr 2003 – aktuellere Zahlen liegen noch nicht vor – 10,3 Prozent der iranischen Importe aus Deutschland.

Vor allem in der Öl- und Gasindustrie plant Teheran massive Investitionen, um die Wertschöpfung zu erhöhen und Engpässe zu vermeiden. Denn obwohl das Land pro Tag rund >>>

Wirtschaftsdaten

	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05 (Schätzung)	2005/06 (Prognose)	2006/07 (Prognose)
Wirtschaftswachstum (Prozent)	3,7	7,5	6,7	6,3	5,7	4,6
Inflation (Prozent)	11,3	14,3	16,5	14,9	16,5	16,1
Exporte (Mrd. US-\$)	23,9	28,2	33,8	45,1	50,6	46,4
Importe (Mrd. US-\$)	181	22,0	28,8	33,4	35,6	36,6
Leistungsbilanz (Mrd. US-\$)	6,0	3,7	2,1	8,5	11,9	7,0
Leistungsbilanz (Prozent BIP)	7,0	3,2	1,6	5,7	6,8	3,5
Auslandsschulden (Mrd. US-\$)	8,5	8,0	9,0	8,8	9,0	9,3
Schuldenzahlungen (in Prozent der Exporte)	7,9	6,5	5,6	5,5	3,4	4,0
Währungsreserven (in Importmonaten)	9,5	9,2	8,3	9,1	10,0	10,0

Quelle: AK Coface

Demografische Daten

Bevölkerung:	68 Millionen
Bevölkerungswachstum:	0,86 Prozent pro Jahr
Lebenserwartung:	70 Jahre
Analphabetenquote:	21,6 Prozent
Arbeitslosenquote:	11,2 Prozent

Quelle: CIA World Factbook



Foto: Flower of the East

>> 3,7 Mio. Barrel fördert, muss aufgrund fehlender Raffineriekapazitäten rund ein Drittel des Benzinbedarfs importiert werden. Teheran plant in den kommenden zehn Jahren 17 Mrd. US-Dollar in Raffinerien zu investieren. Daneben sind Investitionen in die Förderanlagen geplant, um zu verhindern, dass die Produktionskapazität in den kommenden Jahren sinkt.

Große Anstrengungen werden auch beim Ausbau der Gasförderung unternommen. Mit geschätzten Reserven von 26,3 Bio. m³ verfügt der Iran über 18 Prozent des Weltgasvorkommens und damit über die zweitgrößten Vorkommen nach Russland. Die Erschließung des riesigen South Pars Fields, in dem sieben Prozent der weltweiten und 40 Prozent der iranischen Reserven lagern, soll den iranischen Anteil am weltweiten Erdgashandel bis zum Jahr 2020 auf 20 Prozent steigern.

Wachstumsbranche Petrochemie

Um das Gas zum Endverbraucher zu transportieren werden zwei Pipelines geplant. Eine Pipeline soll vom Südiran über Pakistan nach Indien führen, um den ansteigenden Energiebedarf des Subkontinents zu befriedigen. Allerdings waren solche Pläne bereits Anfang der 1990er Jahre im Gespräch, scheiterten dann jedoch an den sich verschärfenden Spannungen zwischen Indien und Pakistan. Erste Planungen für den Bau einer Pipeline, die über die Türkei nach Europa führen soll, werden zurzeit durchgeführt. Bis Ende des Jahres soll eine Entscheidung über deren Bau getroffen werden.

Neben der Erschließung neuer Rohstoffvorkommen strebt der Iran auch eine Erhöhung seiner Wertschöpfung an. Große Hoffnung wird hierbei in den Aufbau der petrochemischen Industrie gesteckt. So erzielte man im Haushaltsjahr 2004/05, das am 20. März endete, aus dem Export petrochemischer Produkte 1,7 Mrd. US-Dollar – eine Steigerung von rund 40 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Die National Petrochemical Company (NPC) plant bis 2014 jährlich 75 Mio. Tonnen petrochemische Produkte im Wert von 20 Mrd. US-Dollar zu produzieren. Dass auch deutsche Firmen vom Expansionsdrang profitieren können, zeigen Beispiele wie Lurgi, Krupp-Uhde und Linde. Zusammen mit seinen Partnern erhielt Linde Anfang Juli den Zuschlag für den Bau zweier Ethylenanlagen mit einer Kapazität von je 1,2 Mio. Tonnen in Bandar Assaluyeh am Persischen Golf. Vom Gesamtauftragsvolumen, das sich auf circa eine Mrd. Euro beläuft, entfallen 400 Mio. Euro auf Linde. Wie bei allen von der NPC ausgeschriebenen Projekten musste auch bei diesem Auftrag der lokale Anteil mindestens 51 Prozent des Auftragswerts betragen.


Auch außerhalb des Öl- und Gassektors bieten sich ausländischen Investoren gute Möglichkeiten. Der iranische Automobilmarkt wird für ausländische Firmen zunehmend interessanter. Steigende Pro-Kopf-Einkommen, eine junge und wachsende Bevölkerung, und ein hoher Modernisierungsbedarf kennzeichnen den iranischen Automarkt. Die jährlichen Zuwachsraten im Automobilssektor liegen bei über 25 Prozent. Die Produktion stieg von 27.000 Fahrzeugen im Jahr 1989 auf 787.729 im Jahr 2004. Dominiert wird der Markt von den iranischen Herstellern Iran Khodro (circa 60 Prozent Marktanteil) und Saipa (circa 35 Prozent Marktanteil), die mit westlichen Herstellern wie DaimlerChrysler, Peugeot und Renault kooperieren. Nach über 35 Jahren wurde die Produktion des nationalen Automobils »Paykan«, das auf dem Hillman Hunter von 1966 basierte, im Mai dieses Jahres eingestellt. Ersetzt wird er durch den ebenfalls von Iran Khodro produzierten Samand, dessen Produktion schrittweise auf 200.000 Stück pro Jahr erhöht werden soll. Daneben baut Iran Khodro die Peugeot 405 und 206, wobei laut Angaben von Iran Khodro der Anteil iranischer Teile bei beiden Fahrzeugen über 70 Prozent liegt. Aufgrund hoher Einfuhrzölle und Quotenregelungen werden kaum ausländische Kfz importiert. Ähnliches gilt für den Zulieferbereich.

Weitere Informationen:

Über die iranische Botschaft kann die Broschüre »Investment Opportunities in the Islamic Republic of Iran (2004/2005)« bezogen werden. Sie enthält Informationen über die Investitionsprojekte des aktuellen Fünf-Jahres-Plans.

Der »Investitionsführer Iran« kann von der Deutsch-Iranischen Industrie- und Handelskammer e.V. in Hamburg bezogen werden. Er enthält Informationen über Unternehmensgründungen, Investitionen, Recht und Steuern, Einfuhrbestimmungen etc.

Die Verkehrsinfrastruktur ist zunehmend überlastet. Vor allem in Teheran mit seinen zehn Millionen Einwohnern und drei Millionen Kfz sind Staus inzwischen an der Tagesordnung. Durch ein neues Verkehrskonzept und den Ausbau des U-Bahn-Systems will man den drohenden Verkehrskollaps abwenden. Die Hoffnung, dass deutsche Unternehmen beim Bau der Teheraner U-Bahn zum Zug kommen würden, erfüllte sich nicht. Die chinesische CITIC macht ein besseres Angebot. >>



Wer auf den Weltmärkten erfolgreich sein will, braucht eine international erfahrene Bank.

Sicher, die wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen in Europa und der Welt haben sich verändert. Die Einführung des Euro, der Wegfall von Handelshemmnissen – die Welt wird kleiner. Dennoch: Das Welthandelsvolumen ist stetig gestiegen, in den letzten fünf Jahren allein um mehr als 20 Prozent. Ein erfolgreiches Exportland braucht leistungsfähige Banken. Ob Auslandszahlungsverkehr, Exportfinanzierung, Dokumentengeschäft, Forfaitierung oder komplexe, strukturierte Finanzierung – wir sind auf allen Gebieten zu Hause.

Fordern Sie uns. Unsere Betreuer »Internationales Geschäft« beraten Sie gern.
Oder besuchen Sie uns im Internet: www.hvb.de/Unternehmen/Außenhandel

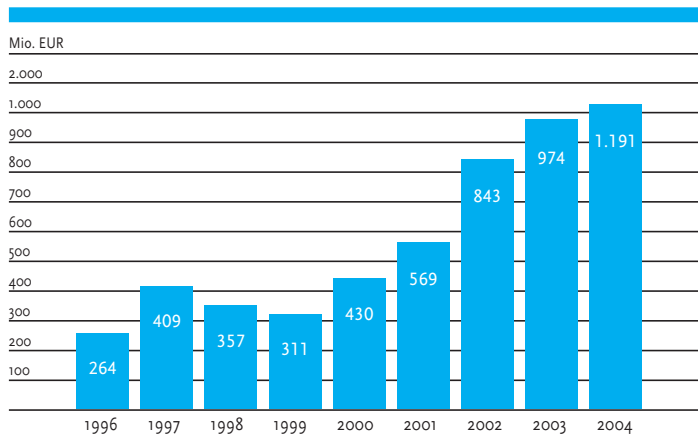
HypoVereinsbank



Noch dominiert der Paykan, der auf dem Hillman Hunter von 1966 basiert, das Straßenbild. Doch die Zahl moderner westlicher Fahrzeuge steigt stetig.

Mercedes-Lastwagen werden seit Jahrzehnten von Iran Khodro Diesel in Lizenz produziert.

Entwicklung der deutschen Maschinenlieferungen in den Iran



Quelle: Statistisches Bundesamt, VDMA

Kontakt:

Deutsch-Iranische Industrie- und Handelskammer
 P.O. Box 14155-3478, Teheran, Iran
 Tel.: +98 21 8887 9066-9 · Fax: +98 21 8879 0081
 AHK_Iran@dihk.co.ir · <http://www.dihk-ir.com>

Deutsch-Iranische Industrie- und Handelskammer e.V.
 Mexikoring 29, 22297 Hamburg
 Tel.: 040 440 847 · Fax: 040 4503 6777
 info@dihkev.de · www.dihkev.de

Botschaft der Islamischen Republik Iran
 Podbielskiallee 65/67, 14195 Berlin
 Tel.: 030 84 353-0 · Fax: 030 84 353 - 535
<http://www.iranembassy.de>

Nah- und Mittelost-Verein e.V.
 Große Theaterstr. 1, 20354 Hamburg
 Tel.: 040 450331 - 0 · Fax: 040 450331 - 31
 E-mail: numov@numov.de

cofacrating.de GmbH
 Postfach 1209, 55002 Mainz
 Tel.: 06131 323-777 · Fax: 06131 372-153
www.cofacrating.de

>> In den vergangenen Jahren wurden die Außenhandelsbestimmungen deutlich vereinfacht. Dennoch ist auch weiterhin eine Einfuhrlizenz des Handelsministeriums notwendig, um Waren einführen zu können. Lieferungen in den Iran werden in der Regel durch ein unwiderrufliches, unbestätigtes Akkreditiv einer iranischen Handelsbank bezahlt. Die Bedienung der Akkreditive erfolgt pünktlich, wobei die im Akkreditiv genannten Bedingungen jedoch genau eingehalten werden sollten. Der Rial ist nicht frei konvertierbar und ein Devisentransfer vom Iran aus ist

nur über das iranische Bankensystem und nur unter genau festgelegten Bedingungen möglich. Es existieren verschiedene Möglichkeiten, im Iran tätig zu werden, die von der Eröffnung eines Delegiertenbüros, zur Gründung eines Joint-Ventures bis hin zur Gründung einer Gesellschaft iranischen Rechts reichen. Investitions- und Kooperationsverträge sollten grundsätzlich mit einem im iranischen Handels- und Steuerrecht bewanderten Anwalt ausgearbeitet werden. Der wichtigste Tipp lautet: Wer im Iran Geschäfte machen will, braucht vor allem Zeit! <<

35 Islamic Finance: Finanziert mit Gottes Hilfe

»Islamic Finance« ist en vogue. Auch deutsche Unternehmen können von den Potenzialen der islamischen Exportfinanzierung (»murabaha«) profitieren. Was gilt es bei der Vertragsgestaltung zu beachten?

Von Dr. Kilian Bälz ■



>> **Die islamische Bankenbranche boomt.** Immobilienprojekte in Dubai, Staatsanleihen des Emirates von Katar oder die Erneuerung der Flugzeugflotte von Emirates – Scharia-konforme Finanzierungen liegen im Trend. Islamische Banken können dabei auch für deutsche Unternehmen interessante Geschäftspartner sein. Sie sind verwurzelt in den nahöstlichen Märkten und mit staatlichen und religiösen Institutionen gut vernetzt. Viele der islamischen Banken sind zugleich weltweit aktiv und in schwierigen Märkten präsent. Wer Geschäfte im

Sudan, in Pakistan oder dem Iran tätig, wird stets mit islamischen Banken zu tun haben. Dort arbeitet das gesamte Bankensystem auf islamischer Grundlage. Auch bei vielen Großprojekten in der Golfregion ist es Voraussetzung, dass die Finanzierung islamischen Kriterien entspricht. Das gilt gerade, wenn die Islamic Development Bank oder ein anderer islamisch orientierter Sponsor beteiligt ist. Alles Grund genug zu fragen, was eine islamische Finanzierung ausmacht und wie ein deutsches Unternehmen deren Potenzial gezielt nutzen kann.

>>

>> Islamische Bankgeschäfte sind Transaktionen im Einklang mit der islamischen Scharia. Die wichtigste Scharia-Bestimmung ist dabei das Verbot des Wuchers oder riba (siehe »Das islamische Zinsverbot«). Über die Einhaltung der Scharia-Bestimmungen wacht regelmäßig ein Beirat aus religiösen Gelehrten, der die Geschäfte der Bank auf deren islamische Erlaubtheit hin überprüft. Wegen des Zinsverbots werden die islamischen Banken häufig als »zinslose Banken« bezeichnet. Doch trifft das die Sache nicht

**Islamic Banking:
Die wichtigsten Begriffe**

fiqh: islamische Rechtswissenschaft; die menschliche Erkenntnis des göttlichen Rechts (Scharia).

gharar: »Spekulation«; ebenso verboten wie der Wucher.

idschara: wörtl. »Miete«, verwandt für Leasing.

mudaraba: Beteiligungsfinanzierung ähnlich einer stillen Gesellschaft (»Mezzanine«).

murabaha: Handelsfinanzierung (»mark-up sale«).

musharaka: Beteiligungsfinanzierung durch Beteiligung auf Zeit (»Venture Capital«).

ganz. Denn auch islamische Banken erwarten eine Gegenleistung, wenn sie Kapital für ein Vorhaben zur Verfügung stellen. Allerdings müssen sie sich dafür am Risiko des finanzierten Vorhabens beteiligen. Statt einer festen Verzinsung erhalten die islamischen Banken eine »Gewinnbeteiligung«, die Rede ist so auch von »profit banking.« Dazu hat die islamische Bankenbranche eine Reihe von Finanzierungsformen entwickelt. Manche sind den international üblichen Vertragsgestaltungen ähnlich, etwa die idschara – eine Art des Leasing – oder mudaraba und musharaka, beides Formen der Beteiligungsfinanzierung, und in der Praxis haben sich die islamischen Geschäfte den konventionellen Transaktionsformen weitgehend

angenähert. Die mitunter komplexen Vertragswerke versuchen einen Spagat zwischen islamischer Erlaubtheit auf der einen Seite und Wirtschaftlichkeit auf der anderen. Denn auch islamische Banken stehen im Wettbewerb. Ihre Konditionen sind daher denen konventioneller Anbietern ähnlich – wenn auch mit einigen Unterschieden, gerade was die rechtlichen Aspekte angeht.

Die mit Abstand wichtigste islamische Finanzierung ist die murabaha, bekannt auch unter der englischen Bezeichnung »mark-up sale«. Die kurz- bis mittelfristige Handelsfinanzierung ist in den arabischen Golfstaaten und in Südostasien weit verbreitet. Ihre Potenziale werden gleichwohl von europäischen Unternehmen bislang nur wenig genutzt.

**Die Bank
als Zwischenhändler**

Bei der murabaha kauft die Bank auf Anweisung des Kunden ein bestimmtes Wirtschaftsgut und veräußert dieses mit einem Aufschlag an den Kunden weiter. Während die Bank den Kaufpreis an den Lieferanten bei Lieferung entrichtet, stundet sie diesen dem Kunden, der erst später zahlt. Üblich ist ein Zahlungsaufschub von bis zu zwei Jahren, Ratenzahlung ist möglich. Wirtschaftlich gesehen vergütet dabei der von der Bank erhobene Aufschlag die Finanzierung. Juristisch gesehen unterscheidet sich die murabaha aber von einem Finanzierungsgeschäft: Die Bank finanziert hier nicht ein fremdes Geschäft, sondern ist selbst »Zwischenhändler«. Es handelt sich um ein Veräußerungsgeschäft und keine Form des Kredits.

Die Stellung als »Zwischenhändler« ist für die Bank mit besonderen Risiken verbunden, die sie ihrerseits wieder auf den Kunden bzw. den Lieferanten abzuwälzen versucht. So schließt die Bank regelmäßig ihre Verkäuferhaftung aus. Begründet wird dies damit, der Kunde habe das betreffende Wirtschaftsgut ausgesucht – er tritt beim Erwerb teilweise auch als Vertreter der Bank auf. Der Kunde ist daher auch dann zur Zahlung des Kaufpreises an die Bank verpflichtet, wenn das gelieferte Wirtschaftsgut man-

Das islamische Zinsverbot

»Gott hat den Kauf erlaubt und den riba verboten« bestimmt der Koran in Sure II: 275. Wie dabei das erlaubte Veräußerungsgeschäft vom verwerflichen Wucher (riba) zu unterscheiden ist, gehört zu den umstrittensten Fragen der islamischen Rechtswissenschaft (fiqh). Der klassische islamische Jurist al-Kasani (gest. 1191) zum Beispiel definiert riba als »jeden geldwerten Vorteil beim gegenseitigen Vertrag, dem keine Gegenleistung gegenüber steht«. Hierunter fällt nach einer im Islam verbreiteten Auffassung auch das verzinsliche Darlehen, weil hier der Darlehensgeber dem Darlehensnehmer eine bestimmte Summe als Darlehen gewährt und – wenn auch zu einem späteren Zeitpunkt – eine höhere Summe zurückerhält. Ob diese Ansicht, die den Zeitwert von Kapital ignoriert, den Erfordernissen der modernen Wirtschaft entspricht, ist durchaus fraglich. Der ägyptische Jurist al-Sanhuri (gest. 1971) etwa, einer der Vordenker des modernen islamischen Rechts, vertritt die Ansicht, nur Wucherzinsen seien verboten; die im Geschäftsleben üblichen »moderaten« Zinsen verstießen hingegen nicht gegen den Islam. Die Mehrheit der islamischen Juristen ist aber weiterhin der Auffassung, der Islam verbiete den Zins. Diese Auffassung liegt auch dem Islamic Banking zugrunde.

**Worauf aus Sicht des Lieferanten
bei der murabaha zu achten ist:**

- unbedingte Verpflichtung der Bank, den Kaufpreis zu zahlen – wie bei Akkreditiv: unabhängig von Mängelrügen etc. des Kunden;
- die von einer konventionellen Finanzierung abweichende Risikoverteilung unter den Parteien – »Bank als Zwischenhändler« – darf nicht unbillig auf den Lieferanten abgewälzt werden, etwa durch weitreichende Garantien etc.
- sämtliche Einzelheiten der Lieferung von der Bank bestätigen lassen – das verringert das Risiko von späteren Einwendungen der Bank;
- realistische Zahlungsziele vereinbaren – eine Stundung kann aus Sicht der Scharia problematisch sein;
- den Vertrag nicht ausschließlich der Scharia unterstellen, sondern eine international gängige Rechtsordnung wählen – etwa: deutsches oder englisches Recht;
- Streitbeilegung durch ein Schiedsgericht – staatliche Gerichte kennen sich mit murabaha-Verträgen in der Regel nicht aus.

Lieber Mitarbeiter,
hier bitte einbauen:

1/1 Anzeige
Dow.Jones

Bestellschein_Ost.pdf

Datei als pdf geliefert

Die Entwicklung islamischer Finanzinstitutionen

In den 1970er Jahren entstanden die ersten islamischen Finanzinstitutionen in ihrer modernen Form. 1975 beschlossen islamische Staaten die Islamische Entwicklungsbank (IDB) zu gründen. Sie soll die wirtschaftliche Entwicklung und den sozialen Fortschritt der Mitgliedsstaaten entsprechend der Prinzipien des islamischen Rechts fördern. Im gleichen Jahr nahm die Dubai Islamic Bank ihren Geschäftsbetrieb auf.

Inzwischen existieren rund 270 islamische Banken in über 75 Ländern. Insgesamt verfügen sie über eine Marktkapitalisierung von rund 13 Mrd. US-Dollar, Guthaben von 265 Mrd. US-Dollar und tätigen finanzielle Investitionen in Höhe von 400 Mrd. US-Dollar. Einige Beobachter prognostizieren, dass in acht bis zehn Jahren 40 bis 50 Prozent der gesamten Spareinlagen der muslimischen Bevölkerung weltweit auf Konten islamischer Banken liegen werden.

Der Wert des islamischen Anleihemarkts wird zurzeit auf rund 30 Mrd. US-Dollar geschätzt. Seit 1999 existieren zwei islamische Marktindices, der Dow Jones Islamic Market Index sowie der FTSE Islamic Index. In diese Indices werden ausschließlich Firmen aufgenommen, die auf Scharia-Kompatibilität überprüft worden sind. Unternehmen, die etwas mit Alkohol, Schweinefleisch, Tabak, der Unterhaltungsindustrie oder Waffen zu tun haben, oder ihren Gewinn durch Zinsen erzielen, werden nicht aufgenommen und gegebenenfalls ausgeschlossen.

Auch westliche Banken haben inzwischen diesen Markt für sich entdeckt, wobei die amerikanische Citibank eine Vorreiterrolle spielte. Sie richtete 1996 einen islamischen Geschäftszweig ein und eröffnete eine Filiale in Bahrain. Seit einigen Jahren bieten auch deutsche Banken islamische Finanzierungsinstrumente an, darunter die Commerzbank mit ihrem im Jahr 2000 aufgelegten Alsukoor-Fond sowie die Deutsche Bank. Doch anders als z. B. in Großbritannien, wo im September 2004 die erste islamische Bank ihre Pforten öffnete, gibt es in Deutschland noch keine islamischen Banken.

>> gelhaft ist und – abhängig von der Gestaltung des betreffenden Vertrages – selbst in dem Fall, dass die Lieferung den Kunden nie erreicht. Stattdessen muss der Kunde sich an den Verkäufer halten. Der Londoner High Court hat eine derartige Vertragsklausel unlängst für zulässig befunden, und zwar mit der Begründung, die murabaha sei eine atypische Form des Kaufs und der konventionellen Exportfinanzierung angenähert. Im »Symphony Gems«-Fall hatte eine islamische Bank den Kauf von Rohdiamanten von einem Händler in Hong Kong finanziert. Die Diamanten gingen auf dem Transport verloren und haben die Kunden in Belgien nie erreicht. Gleichwohl, so entschied das Gericht, bleibe der Kunde der Bank gegenüber verpflichtet und müsse den Kaufpreis zahlen. Er könne nur versuchen, Rechte gegen den ursprünglichen Lieferanten geltend zu machen.

Islamic Banking: Die wichtigsten Begriffe

riba: »Wucher« oder »Zins«, je nach Interpretation, das wichtigste Verbot im Islamic Banking.

Scharia: wörtl. »Weg zur Tränke«, das – göttliche – islamische Recht.

Scharia Board: religiöser Beirat der Bank, der über die Einhaltung der islamischen Vorschriften wacht und die Produkte zertifiziert.

Takaful: islamische (genossenschaftliche) Versicherung.

Eine weitere Besonderheit besteht darin, dass islamische Banken in ihren Verträgen häufig auf die Bestimmungen der islamischen Scharia Bezug nehmen, die zur Streitentscheidung oder als Auslegungshilfe herangezogen werden sollen. Diese Verweisung ist nicht unproblematisch. So herrschen unter den islamischen Juristen erhebliche Meinungsverschiedenheiten. Das macht das Ergebnis eines Rechtsstreites schwer vorhersehbar, gerade wenn ein europäisches Gericht darüber entscheiden soll, dem die

betreffenden Regeln insgesamt fremd sind. Hinzu kommt die Unsicherheit, ob ein Gericht eine solche Verweisung auf religiöse Bestimmungen überhaupt akzeptiert. Das zeigt eine jüngere Entscheidung des englischen Court of Appeals. Zugrunde lag dem Fall eine murabaha-Finanzierung, die die Bank dem englischen und islamischen Recht unterstellt hatte. Auf Wunsch des Kunden hatte die Bank mit Sitz in Bahrain den Saldo zunächst mehrfach gestundet. Dann verweigerte der Kunde insgesamt die Zahlung mit der Begründung, eine Stundung sei nach islamischem Recht nicht erlaubt, der ganze Vertrag daher unwirksam. Das englische Gericht entschied gleichwohl zu Gunsten der Bank mit der Begründung, es könne nicht Aufgabe eines staatlichen Gerichts sein, über religiöse Vorstellungen zu richten. Vor diesem Hintergrund ist es entscheidend, die einschlägigen islamischen Bestimmungen im Vertrag selbst abzubilden. Des Weiteren kann es ratsam sein, ein Schiedsgericht zu vereinbaren, das möglicherweise eher dazu bereit ist, sich mit Fragen des islamischen Rechts auseinanderzusetzen.

Auch für Nicht-Muslime interessant

Die islamischen Banken und die von ihnen entwickelten Verträge können aus der Praxis des Nahostgeschäfts nicht mehr wegedacht werden. Das hat zur Folge, dass solche Finanzierungen auch für deutsche Unternehmen zunehmend von Bedeutung sind, wollen sie im dortigen Wettbewerb bestehen. Kommen sie auch in einem anderen Gewand daher, sind diese Transaktionen von ihrer Funktion her mit einer konventionellen Finanzierung vergleichbar. Denn schließlich bestimmt der Koran, dass Gott den Handel erlaubt hat und nur den Wucher verbietet.

DR. KILIAN BÄLZ

ist Rechtsanwalt und Partner im Frankfurter Büro der Kanzlei Gleiss Lutz.
(Kontakt: Kilian.Baelz@gleisslutz.com)



Ägypten konsolidiert Bankwesen

Bis Ende dieses Jahres soll die Zahl ägyptischer Banken von derzeit 52 auf rund 40 sinken. Grund sind verschärfte Mindestkapitalstandards. Das Bankengesetz von 2003 schreibt ein Mindestkapital von 500 Mio. ägyptischen Pfund (LE; entspricht rund 70,6 Mio. EUR) für ägyptische Banken und 50 Mio. US-Dollar für Filialen ausländischer Banken vor.

Zum Ende der Übergangsfrist, die am 14. Juli endete, erfüllten 27 ägyptische Banken die verschärften Bedingungen, während weitere elf kurz

davor standen zu fusionieren. Sieben von elf ausländische Banken hatten ihr Eigenkapital erhöht. Die National Pakistani Bank zog sich aus dem ägyptischen Markt zurück, während die Zentralbank begann, die National Bank of Sudan sowie die Gamal Trust Bank abzuwickeln. Der irakischen Al-Rafedeen Bank darf ab sofort nur noch Überweisungen ägyptischer Arbeiter und Unternehmen im Irak handhaben. Unterdessen soll die Bank of Alexandria bis Ende 2005 privatisiert werden.

Dubai International Financial Exchange eröffnet

Am 26. September wurde die Dubai International Financial Exchange (DIFX) eröffnet. Im Gegensatz zum bereits seit dem Jahr 2000 existierenden Dubai Financial Market (DFM) richtet sich die DIFX an internationale und regionale Investoren. Die Aufsichtsbehörde, die Dubai Financial Services Authority (DFSA), orientiert sich an internationalen Standards. Während der ersten zwölf bis 18 Monate erwartet die DIFX rund 15 Börsengänge. Unternehmen, die ihre Papiere an der DIFX notieren lassen möchten, müssen in der Regel über ein Aktienkapital von 200 Mio. US-Dollar verfügen.

Libanesische Banken erobern den syrischen Markt

Nachdem der Bankensektor 40 Jahre lang vollständig in staatlicher Hand war, sind seit dem Jahr 2003 wieder Privatbanken in Syrien zugelassen. Seitdem haben sechs libanesische Banken ihren Geschäftsbetrieb im Nachbarland aufgenommen, darunter die Bank Audi, Blom Bank und BEMO. Die Branche leidet jedoch weiterhin unter zahlreichen bürokratischen Hürden, wie z. B. Beschränkungen im Devisenverkehr. Dennoch sehen vor allem libanesische Banken im Nachbarland ein hohes Wachstumspotenzial. Eine Einschätzung, die durch den Erfolg beim Verkauf von 25 Prozent der Anteile der Bank Audi Syria bestätigt wurde. Am 9. August gab die syrische Zentralbank bekannt, dass die Anteile der Bank Audi Syria zehnfach überzeichnet waren, obwohl nur syrische Investoren Aktien zeichnen konnten.

40 Der Trassentraum

Was die Europäer vor über hundert Jahren im Orient begannen, wollen Saudi-Arabien, Algerien und Libyen nun zu Ende bringen: Moderne Eisenbahnen, die die Wüste überwinden

Von Daniel Gerlach ■



Foto: Khalil Abou El-Nasr/Saudi Aramco World/PADIA

>> **Eisenbahnbau ist mehr** als andere Industriezweige ein Politikum. Bahnstrecken sind fast immer strategisch, benötigen viel Kapital und werden im Regelfall von Staaten in Auftrag gegeben. Die arabische Welt von Marokko bis zum Golf forciert seit einigen Jahren mit unterschiedlicher Schnelligkeit den Ausbau ihrer Schienennetze. Saudi-Arabien geht bereits sehr konkrete Schritte zum Bau eines neuen Suez-Kanals aus Schotter, Eisen und Beton. Mit der Landbrückenverbindung Dschidda-Riad-Dammam könnte Fracht aus den Industrie- und Handelszentren am Persischen Golf in einem Bruchteil der bisher benötigten Zeit in die Millionenstadt Dschidda am Roten Meer transportiert werden. Die Umschiffung Südarabiens wäre – zumindest aus saudischer Perspektive – obsolet.

Zunächst ist eine einspurige Strecke mit Ausweichpunkten vorgesehen. Die staatliche Planungskommission verkündet jedoch, dass alle notwendigen Brücken und Tunnel für die Zweigleisigkeit angelegt werden. Auch die Pilgerstädte Mekka und Medina sollen langfristig für den

Personenverkehr an den Schienenstrang geknüpft werden. König Abdallah, der Wächter der Heiligen Stätten, will so dem Strom von jährlich fast zehn Millionen Pilgern gerecht werden. In beiden Fällen ist High Tech aus dem Ausland gefragt.

Das Interesse internationaler Unternehmen war entsprechend groß, als die saudischen Planer im Januar 2005 in London Hof hielten. Anfang 2006 wird die Konzession vergeben. In den Konsortien, die sich eigens für diese Bewerbung gegründet haben, sind prominente deutsche Firmen vertreten: Wie vor hundert Jahren beim Bau der Bagdadbahn sitzen Siemens und Deutsche Bank im selben Regatta-Boot, gemeinsam mit der Saudi Binladin Group, El-Seif Engineering

und der japanischen Mitsui. Philipp Holzmann segelt mit Al-Shoula, Omnico und YoungLim auf einem anderen Starter mit. Im März warb Kanzler Schröder in Riad für eine umfassende deutsche Beteiligung an dem Milliardengeschäft. Doch wie viel zählt politische Unterstützung in dieser Frage wirklich?

»Es ist genau das, was wir bei Großprojekten in der arabischen Welt brauchen«, sagt Peter Lischewski, Ressourcenmanager der Frankfurter DE Consult. »Da muss der Kanzler persönlich hin und unterschreiben – wie beim Verkauf des Transrapid nach Shanghai.« Nicht nur der politische Wille, auch die Bereitschaft, die Bauprojekte mit so genannten Softloans, also quasi zinsfreien öffentlichen Krediten zu flankieren, sei dabei entscheidend. So zu sehen in Taiwan: Deutschland und Frankreich waren bei der Frage, welcher Schnellzug demnächst über die Insel rasen wird, in der Endrunde ausgeschieden, weil die japanische Regierung einen Kredit mit einem Zinssatz von 0,5-Prozent ins Spiel brachte.

Der ICE muss keine Fata Morgana bleiben

Technisch ist der deutsche Bahnbau nach Ansicht leitender DB-Experten für den Einsatz in der Wüste gerüstet. Sollte es in der Zukunft eine ICE-Trasse Riad-Dschidda geben, wären weniger schwere topografische Gegebenheiten zu bewältigen als auf den meisten deutschen Strecken Sturzregen und undurchlässiger Wüstenboden erfordern jedoch eine komplexere Entwässerung. Gemeinsam mit Hitze und nächtlichen Kälteein-

KURZ BELEUCHTET

- ⊕ Arabische Staaten investieren in Ausbau ihrer Schienennetze
- ⊕ Deutsches Know-how gefragt
- ⊕ Technische Hürden scheinen bewältigt werden zu können
- ⊖ Mehr Unterstützung durch deutsche Politik erforderlich



Die Landbrücke soll die Industriezentren Dschidda, Riad und Damman verbinden und die Umschiffung der arabischen Halbinsel obsolet machen.

brüchen wirken sie auf die Verwerfung der Schienen. Die Wartungskosten einer solchen Strecke wären wahrscheinlich höher als in Europa. Hier könnte sich die im internationalen Vergleich teure und aufwändige deutsche Schienenbefestigung im Oberbau rentieren.

Bei einem Kilometerpreis von bis zu 30 Millionen Euro – so viel hat die Schnelltrasse Frankfurt-Köln ungefähr gekostet – ist das Eisenbahngeschäft nur etwas für die Großen. Mittelständische können hier im Kielwasser der Konzerne beratend und als Dienstleister tätig werden.

Mit ihren weltweit rund 600 Mitarbeitern ist die Bahn-Tochter DE Consult ein großer Spieler in Beratung und Projektsteuerung. In den meisten arabischen und nahöstlichen Staaten – dem Iran und Israel eingeschlossen – ist das Unternehmen an Großprojekten beteiligt. Informationen über den Stand der Dinge und das Geschäftsgebaren der Auftraggeber werden in Frankfurt gehütet wie Staatsgeheimnisse – laut den Beraterverträgen sind sie das nämlich auch.

Schon seit 1974 betreut DE Consult die algerischen Staatsbahnen, abgesehen von einer zehnjährigen Pause während der bürgerkriegsartigen Zustände in den 1990ern. Technische Assistenz und Hilfe bei der Streckenprivatisierung werden hier geleistet – letzteres in Zusammenarbeit mit

dem algerischen Partner Setirail. Abgesehen von einigen Sicherheitsbedenken, scheint es wenig Grund zur Klage zu geben. Deutsche Experten für Oberbau, Steuerungs- und Signaltechnik mit guten Französischkenntnissen dürften derzeit keine Schwierigkeiten haben, über Firmen wie DE Consult in Algerien gut bezahlte Jobs zu finden. Unternehmerverbände wie die deutsch-arabische GHORFA bieten inzwischen Delegationsreisen für den Eisenbahnsektor nach Algerien an.

Algerien treibt Entwicklung und Ausbau von Überlandstrecken nach Oran, entlang der Mittelmeerküste und in die Südprovinzen voran. Auch der öffentliche Schienennahverkehr in und um Algier soll wachsen. Natürlich ist die französische Konkurrenz im Land sehr stark vertreten. Doch Qualität und verlässliche Technologie aus Deutschland genießen in Algerien nach wie vor ein hohes Ansehen. Umgekehrt scheint das nordafrikanische Land als zuverlässiger Kunde zu gelten. Das Land verzeichnet Rekordergebnisse aus dem Ölexport. Aufgrund seiner politischen Positionierung im Kampf gegen den internationalen Terrorismus als Bündnispartner der USA und Teilnehmer des Euro-Mediterranen Integrationsabkommens kann Algerien auf internationale Entwicklungskredite zählen. Davon können auch ausländische Unternehmen profitieren, denn Infrastrukturprojekte werden noch nahezu vollständig von öffentlicher Hand in Auftrag gegeben.

An dieser Stelle kommt die Politik natürlich ebenso zum Tragen wie eine bestimmte Unternehmermentalität. Auch Algerien baut Hochgeschwindigkeitsstrecken, auf denen jedoch aller Voraussicht nach der französische TGV und kein deutscher ICE verkehren wird. Die französische Trias aus Politik, Industrie und Hochfinanz hat einmal mehr ihre Effizienz bewiesen und den Gigantenkampf zwischen Alstom und Siemens – auch hierzulande ein Politikum – für die Equipe tricolore entschieden. <<

Kontakt:

Saudi Railways Organization
Street 1 Tubaisi Area
P.O. Box 36 · Damman 31241 · Saudi Arabia
Fax: +966 3 871 5077
<http://www.saudirailexpansion.com>

Société Nationale des Transports Ferroviaires
21, 23 Boulevard Mohamed V.
Algier, Algerien
Tel.: +213 21 711 510 · Fax: +213 21 748 190
www.sntf.dz

adi

Consulting



Dubai Logistics City

Management



Dubai Flower Centre

Services



Airfreight Development

info@adiconsulting.ch

Pfäffikon, CH : +41 55 420 10 05
Dubai, UAE: +971 4 299 77 01

42 Die Reise der Rose

Dubai wird zur Drehscheibe für Frisch-Produkte

Von Jean Godart und Roland Zibell ■

Die schönsten Rosen wachsen in den Hochländern Afrikas. Selbst Rosen für den japanischen Markt nehmen den Weg über die Blumenauktionen in den Niederlanden. Das »Dubai Flower Centre« soll die beschwerliche Reise der Rose zum Kunden verkürzen.

>> **Die schönsten Rosen** wachsen in den Hochländern Afrikas, etwa in Kenia, Tansania oder Äthiopien, wo ideale klimatische Bedingungen über das ganze Jahr hinweg herrschen und für kräftige und hoch wachsende Schnittblumen sorgen. Sechs Monate brauchen die Rosen von Austrieb bis zur Schnittrife – mit viel Pflege und viel Ruhe, bis dann die atemberaubende Reise zum Verbraucher das Tempo drastisch verändert, denn einmal geschnitten darf keine Stunde mehr verloren gehen.

Die Rosen, die morgens geschnitten, tagsüber gewässert und heruntergekühlt werden, müssen bereits am Abend fertig verpackt per Flugzeug das Land verlassen, um den Verbraucher frisch zu erreichen. Da kaum eine Airline täglich afrikanische Flughäfen anfliegt, lassen sich nur wenige Märkte direkt bedienen. Der größte Teil der Schnittblumen wird daher zunächst mit Frachtflugzeugen nach Benelux geflogen, um auf den niederländischen Auktionen verkauft zu werden. Dann beginnt der beschwerliche Weg zum Verbraucher über eine

lange Kette von Zwischenhändlern und Transporteuren. So geschieht es, dass eine afrikanische Rose für den Konsumenten in Tokio den langen Weg über Amsterdam machen muss ein ineffizient langer und teurer Weg, der obendrein dazu führt, dass sich die Exporteure aus Afrika und die Importeure im Bestimmungsland meist gar nicht kennen, zu kompliziert ist die Logistikkette.

Neue Wege zum Konsumenten

Dubai will hier neue Reisewege aufzeigen, indem die geografisch günstige Lage mit einer eigens für Frisch-Produkte konzipierten Logistik-Plattform kombiniert wird.

In den vergangenen zehn Jahren hat sich Dubai zu einer Drehscheibe für Passagiere und Fracht entwickelt, die Asien, den Indischen Subkontinent, Afrika, Europa und die CIS-Staaten miteinander verbindet. Weit über 100 Airlines fliegen heute Dubai an und schaffen Frachtkapazitäten im Direktflug von und nach allen Märkten dieser Weltregion. Für die Rosen aus Afrika heißt das, dass nur ein kurzer täglicher Shuttle-Flug nach Dubai erforderlich ist, um dann im Transit den Zugang zu allen Destinationen zu finden. Dies ermöglicht den Exporteuren, direkt mit den Importeuren des Bestimmungslandes Verträge zu schließen und abzuwickeln, ohne die hohen Kosten der vielen Transportschritte und ohne anonymisierende Auktionen.

»Cool« Supply Chain

Eine Transitstation in der arabischen Wüste erscheint für die Reise der Rose zunächst ein unüberwindliches Hindernis zu sein, denn eine Stunde in der Sonnenhitze kostet der Rose einen ganzen Tag in der Blumenvase des Konsumenten. Allerdings gelingt es Dubai, aus der Not eine Tugend zu machen und eine durchgängig kontrollierte Kühlkette aufzubauen. Kern dieser

Das soeben eröffnete Dubai Flower Centre erfreut sich nach Betreiberangaben reger Nachfrage.

Foto: DFC





Auf 35.000 qm Fläche können jährlich bis zu 180.000 Tonnen Blumen umgeschlagen werden.

KURZ BELEUCHTET

- + Transport um mindestens einen Tag verkürzt
- + Vorhandene Frachtkapazitäten aufgrund der Rolle Dubais als Luftverkehrsdrehkreuz

Kette ist das Dubai Flower Centre, ein eigens für das Handling von Frisch-Produkten geschaffenes Terminal am Flughafen Dubai. Bereits in der ersten Bauphase wurden 35.000 qm Fläche geschaffen, die – auf drei Ebenen verteilt – Raum für den reinen Umschlag im Transit bereitstellt, aber auch Bereiche, in denen z. B. Produkte aus verschiedenen Ländern zu einem Strauß Blumen oder einem gemischten Gemüse-Paket kombiniert werden können. Je nach Anforderungen der Produkte lässt sich das gut isolierte Gebäude auf bis etwa 4 Grad kühlen. Die Umschlagskapazität beträgt im ersten Abschnitt etwa 180.000 Tonnen pro Jahr oder umgerechnet zehn Mio. Rosen täglich (wenn es allein Rosen wären).

Nicht nur das Terminal ist auf die besonderen Bedürfnisse der Frisch-Produkte ausgerichtet, sondern der gesamte Umschlag der Ware. Nach Ankunft eines Flugzeuges werden die Luft-

fracht-Paletten an der Parkposition unmittelbar von über 50 speziell entwickelten gekühlten Transport-Containern aufgenommen, den so genannten »Refrigerated Dollies«, und zum Flower Center gefahren – und umgekehrt. Die Temperatur der Ware wird dabei stets »real-time« aufgezeichnet und kontrolliert. So bleibt die Temperatur stets im optimalen Bereich und die Lebensdauer der Ware wird verlängert. Dieses Konzept soll im nächsten Schritt auf die Abgangsstationen der Ware in Afrika ausgeweitet werden; so entsteht dann eine durchgängige Kühlkette.

Mit Sicherheit ganz schnell

Das Dubai Flower Centre nahm seinen Betrieb im Oktober 2005 auf. Es entstand unter Federführung der Schweizer ADI Gruppe, die auch den operativen Betrieb leiten wird. Auf diese Weise wird sichergestellt, dass die jahrelange Er-

fahrung im Umgang mit Frisch-Produkten und in der Luftfracht der Supply Chain voll zugute kommt. Die Zeit, die vom Schneiden einer Rose bis zum Kunden verstreicht, wird trotz des Einsatzes des Transitstandortes Dubai um mindestens einen Tag verkürzt, für den Kunden in Tokio sogar um mindestens drei Tage. Und auch auf die Sicherheit wird in der Logistikkette in jeder Beziehung geachtet. Die Rosen für Tokio werden schon in Dubai vom den japanischen Behörden auf Schädlinge untersucht. Und bevor die Ware ins Flugzeug gelangt, wird jede Palette von den weltgrößten Röntgengeräten gescannt, damit auch jede Rose ihr Ziel sicher erreicht. <<

Kontakt:

Dubai Flower Centre
Tel.: +971 4 299 7701
Fax: +971 4 299 7702
www.dubaiflowercentre.com



Nicht jeder, der reitet, ist auch ein Jockey

44

Von Belabbes Benkredda und Patrick Schneider ■

Durch eine Reihe von gewaltigen Bauprojekten möchte Dubais Herrscher Scheich Mohammed bin Rashid Al Maktoum die Stadt endgültig zum weltweiten Zentrum der Superlative machen. Mit gigantischen Projekten wie dem höchsten Turm der Welt, künstlichen Palmen-Inseln, einer neuen »Altstadt« und einer ultramodernen Ski-Halle mitten in der Wüste will sich das Emirat eine prosperierende Zukunft nach dem Öl sichern.

Fotos: Mohammed Khazem



Der Bauboom in Dubai sucht seinesgleichen.
Über 300 Türme sind derzeit im Bau.
Fast doppelt so viele wie in Shanghai.



>> **New York, Schanghai, Taipei und Dubai.**

Hier entstehen die spektakulärsten Bauten der Welt. Nach dem prachtvollen Hotelurm Burj al Arab, dem Segel Arabiens und ersten Symbol für Dubais Aufbruch in die Champions League der Weltenbauer, folgt nun der Burj Dubai. Mit diesem Turm der Superlative will sich der ehrgeizige Scheich Mohammed ein weiteres Denkmal setzen: Der Tower soll »höher sein als jedes andere von Menschenhand errichtete Bauwerk« verkündete Mohamed Ali Al-Abbar, der Vorsitzende von Emaar Properties PJSC. Die Spekulationen reichen von 700 bis 950 Meter, doch die genaue Höhe soll erst nach Fertigstellung bekannt gegeben werden. Die Bauherren halten sich bedeckt, um der Konkurrenz keine Möglichkeit zu geben, höher zu planen. Für den Notfall ist der Turm so konstruiert, dass jederzeit noch weitere Stockwerke hinzugefügt werden können, und so wird der geplante New Yorker Freedom Tower, bisheriger Hauptkonkurrent, wohl das Nachsehen haben.

Der Aushub ist bereits abgeschlossen und mit dem Bau, an dem auch die deutsche Firma Bauer Spezialtief GmbH beteiligt ist, wurde bereits begonnen. Als Bauplatz dient, ähnlich wie beim Burj Al Arab, eine künstlich angelegte Insel an der »Sheikh Zayed Road«. Die Fertigstellung ist für 2008 geplant und soll rund 1,8 Milliarden US-Dollar kosten. Ähnlich wie seinerzeit beim Bau der Petronas Twin Towers in Kuala

KURZ BELEUCHTET

- + Boomender Immobiliensektor dank guter Rahmenbedingungen
- + Attraktive Wohn- und Geschäftsobjekte
- Dubai wirkt bisweilen steril
- Gefahr der Überhitzung des Immobilienmarkts

Lumpur entsteht in Dubai nicht nur das höchste Bauwerk der Welt, sondern ein gesamtes neues Stadtzentrum. Downtown Dubai soll zur Stadt in der Stadt werden. Und so entstehen neben der größten Shoppingmall der Welt ein Prachtboulevard, eine neue »Altstadt« (The Old Town), weitere Hochhäuser, Apartmentkomplexe, diverse Freizeiteinrichtungen und das weltweit erste Armani-Hotel. Der Auflockerung des Stadtbildes sollen ein zwölf Hektar großer See – der größte in Dubai – sowie 2,5 Hektar große Grünanlagen dienen.

Attraktive Rahmenbedingungen für Anleger und Firmen

Der Dubaier Bauboom erlangte erst mit einem im Jahre 2002 von Scheich Mohammed erlassene-



Die rasanten Veränderungen
in Dubai können nachdenklich stimmen.
Die einst vertraute Umgebung
ist kaum noch wieder zu erkennen.

nen Dekret seine beispiellose Dimension, bei der inzwischen selbst der Vergleich mit dem Singapur der 1970er Jahre schwer hinkt. Immobilien im Emirat dürfen nunmehr auch über die Grenzen des Golfkooperationsrats hinaus an Ausländer verkauft werden, die zudem ein lebenslanges Aufenthaltsrecht in den VAE erhalten. Das Gesetz hat zahlreiche Käufer insbesondere aus Ostasien, Europa, Indien und den USA an den ohnehin als attraktiv geltenden Standort gelockt. Denn Dubai lag schon vor dem Vorstoß des visionären Scheichs aufgrund der unternehmerischen Freiheiten, modernster Infrastruktur insbesondere in den zahlreichen Free Zones, Steuerfreiheit, und der hervorragenden geografischen Lage bei internationalen Investoren hoch im Kurs.

Neben dem Tourismus, der inzwischen knapp 30 Prozent des Brutto sozialprodukts ausmacht, ist das Geschäft mit den Freizonen der vielversprechendste Wachstumsmarkt. Ob Gesundheits-, Medien- oder Finanz-City: Für viele Branchen gibt es Zonen, in denen Firmen eine für sie optimale Infrastruktur bereitgestellt wird. Die Free Zones gehören der Herrscherfamilie, und die Verwaltung der Gebiete kümmert sich um alle Formalitäten: von der Aufenthaltsgenehmigung bis zur Zulassung des Firmenjeeps.

Parallel dazu rüstet sich Dubai für den erwarteten Gästestrom. Nachdem der Dubai Airport im vergangenen Jahr bereits einen Wach-

stumssprung von 20,2 Prozent auf 21,7 Millionen Passagiere zu verzeichnen hatte, wird für 2005 bereits die Marke von 25 Millionen Fluggästen angepeilt. Bis 2010 werden gar 60 Millionen Passagiere erwartet. Dementsprechend wird nicht nur der bestehende Airport weiter ausgebaut. Vielmehr entsteht, rund 40 Kilometer vom jetzigen Flughafen entfernt, der neue Flughafen Jebel Ali. Ursprünglich nur für den Luftfrachtverkehr gedacht, ist schon jetzt sicher, dass von hier künftig auch Charter- und Linienflüge nach Dubai abgewickelt werden.

Künstliche Inseln für den dringend benötigten Wohnraum

Während The Palm Jumeira, auch »Ur-Palme« genannt, von vielen als das »Achte Weltwunder« gepriesen wurde, setzen weitere künstliche Inselprojekte des staatlichen Bauunternehmens Nakheel immer neue Maßstäbe. Der Verkaufserfolg der dort im Bau befindlichen Villen, Apartments und Hotels führte dazu, dass jetzt zwei weitere Palmen, The Palm Jebel Ali und The Palm Deira entstehen, die ihren Vorgänger schon wieder an Größe deutlich übertreffen. Mit The Palm Jebel Ali zeigt der Kronprinz von Dubai nicht nur seine Fähigkeiten, unglaubliche Bauprojekte zu realisieren, sondern beglückt die künftigen Anwohner auch mit etwas Poesie aus eigener Feder. Die so genannten »Water Ho-

mes«, auf Stelzen gebaute Villen mit Bootsanleger, die den mittleren Ring der zweiten Palme bilden, formen gleichzeitig die Zeilen seines Gedichts: »Suche Weisheit bei den Weisen. Nicht jeder, der reitet, ist auch ein Jockey«, lautet ein Teil der Übersetzung.

Doch damit nicht genug: Bei einem weiteren Mammutprojekt wird nicht nur eine Palme, sondern die ganze Weltkarte nachgebildet. »The World« besteht aus rund 300 Privatinseln. Wer das nötige Kleingeld hat, kann eine der circa drei Hektar großen Inseln erwerben. Deutschland soll etwa 24 Millionen Euro kosten.

Wenn Geld keine Rolle spielt, dann sind der Gigantomanie keine Grenzen gesetzt. Denn selbst die künstlichen Villenparadiese vor der Küste werden bereits von einem weiteren Megaprojekt in den Schatten gestellt: Dubai Waterfront, die neuste der Visionen Scheich Mohammeds. Auf einem Gebiet, das mit einer Fläche von 440 Quadratkilometern etwa so groß ist wie die deutschen Städte Frankfurt und Stuttgart zusammen, soll eine Landschaft aus künstlichen Inseln, Uferpromenaden und kleinen Kanälen entstehen. Dadurch wird Dubais Küste um das Zwölfwache verlängert und bietet mit Waterfront in zehn geplanten Stadtteilen insgesamt 750.000 Menschen Platz. Bei einem kleinen Emirat mit derzeit 1,2 Millionen Einwohnern, von denen bereits über drei Viertel Gastarbeiter sind, bedeutet dies eine erhebliche >>

Ob Gesundheits-, Medien- oder Finanz-City: Für fast jede Branche gibt es Zonen, in denen Firmen eine für sie optimale Infrastruktur bereitgestellt wird.

>> Vergrößerung der Wohnfläche. Dubai ist die Stadt mit dem schnellsten Bevölkerungswachstum weltweit. Laut Prognosen soll die Einwohnerzahl bis zum Jahr 2010 auf zwei Millionen steigen, und somit ergibt sich auch eine riesige Nachfrage an Wohnraum. Die momentanen Kalkulationen liegen zwischen 320.000 und 400.000 Einheiten, die Dubai bis dahin benötigt. Um diese zu schaffen wird derzeit 24 Stunden, sieben Tage die Woche gebaut.

Trotz der bisherigen Bauvorhaben gehen der Regierung Dubais nicht die Ideen aus. Gerade ist sie dabei, ihren neuesten Plan umzusetzen: die Verlängerung des Dubai Creek. In der bereits angelaufenen ersten Projektphase wird ein sechs Kilometer langer Kanal zwischen der Doha Road und der Shaikh Zayed Road ausgehoben. Dieser Kanal endet vorläufig am gerade neu entstehenden Business Bay, einem neuen Geschäftszentrum, in dem internationale Unternehmen ihre regionalen Hauptquartiere ansiedeln sollen. Ziel des Gesamtplanes ist es, den Meeresarm bis zum Golf zu verlängern.

Derweil läuft der Bau des größten Freizeitparks der Welt auf Hochtouren. Mit insgesamt 200 Millionen Quadratmetern wird Dubailand doppelt so groß sein wie Disneyland in Kalifornien (Fläche der Stadt Duisburg) und soll in Zukunft täglich 200.000 Besucher empfangen. Ein Spaßuniversum in der Wüste, mit verschiedensten Themenwelten, einem nachgebauten Regenwald und – einmal mehr – dem größten Shopping-Center der Welt. Das rund fünf Kalifornien Euro teure Projekt wird auch die gewaltige Sports City beinhalten, mit der die Dubaier Herrscher keinen Zweifel an ihren Anspruch auf die Ausrichtung der olympischen Spiele lassen wollen. Der Komplex wird unter anderem mehrere Golfplätze, eine riesige Ski-Halle und drei hochmoderne Stadien beheimaten.

Während Cityscape, der größten regionalen Immobilienmesse, wurde im September wieder deutlich, dass der Bauboom seinen Zenit noch lange nicht erreicht hat. So wurden an den drei Ausstellungstagen neue Projekte im Ge-

samtwert von umgerechnet rund 22,5 Milliarden Euro angekündigt. Während der Cityscape wurde auch deutlich, dass der Boom längst nicht mehr allein auf Dubai beschränkt ist. Beim Top-Ereignis der arabischen Baubranche waren in diesem Jahr zahlreiche Unternehmen insbesondere aus den Nachbaremiraten und -staaten beteiligt und fielen durch aufwändige Stände und Präsentationen auf. Dabei werden die Dubaier Erfolgskonzepte oft kopiert: Künstlich aufgeschüttete Inseln mit Freehold-Gebieten entstehen unter anderem vor den Küsten Bahrains, Katars und Omans.

Die Konkurrenz wird Dubai so schnell nicht den Rang ablaufen können. Zu weit fortgeschritten sind die ehrgeizigen Pläne des Emirats, in dem zurzeit parallel über 300 Hochhaustürme aus dem Boden gestampft werden. In der explodierenden Stadt am Persischen Golf stehen mehr Baukräne als in ganz Europa zusammen. Doch kritische Stimmen geben zu bedenken, dass der Bauboom in einem Kollaps enden könnte. Bisher haben vor allem internationale Spekulanten die Preise der geplanten Immobilien in die Höhe getrieben. Viele der Wohneinheiten werden vor ihrer Fertigstellung im Schnitt vier- bis fünfmal verkauft. Aber wird dann der letzte Besitzer wirklich Bewohner für die Satellitenstadt finden? Am Charme der bisweilen steril wirkenden Stadt müssen die visionären Planer jedenfalls noch arbeiten.

Von einem Ende des Baubooms will in Dubai jedenfalls niemand etwas wissen. Die Aufbruchstimmung scheint allgegenwärtig und tief verankert im kollektiven Bewusstsein der Dubaier. Überall in der Stadt findet man zahllose Plakate mit den künftigen Wahrzeichen. Fast trotzig selbstbewusst verkünden pathetisch anmutende Slogans wie »History Rising« oder »The most prestigious square kilometer on the planet« die historische Stunde des Emirats. Denn über treffen will Dubai derzeit nur sich selbst. Zu hoffen bleibt, dass sich die Bauherren Dubais die Verse des Scheichs zu Herzen nehmen und fest im Sattel sitzen bleiben. <<

Foto: Steinkamp/Ballogg

49

Interview:

Beton in den Himmel pumpen



2009 soll in den Emiraten der höchste Bau der Welt fertig werden. Ein Gespräch mit Adrian Smith, dem Architekten des Burj Dubai.

Von Daniel Gerlach ■

zenithbusiness: *Es ist wieder einmal so weit, Herr Smith. Ein höchstes Gebäude der Welt entsteht, diesmal in Dubai. Wie weit sind Sie mit den Bauarbeiten?*

Smith: Wir kommen schnell voran. Das siebte Stockwerk steht im Rohbau.

Sie haben zuvor schon einige Wolkenkratzer entworfen. Unter anderem in Schanghai. Was ist so besonders am Superbauplatz Dubai?

Nun, es ist vor allem der Wille der Herrscherfamilie, aus diesem Ort etwas ganz Besonderes zu machen. Als erstklassiges Reiseziel soll Dubai ein Maximum an Touristen anlocken und bevölkert werden, mit Leuten, die hier arbeiten.

Braucht man dafür einen Turm mit 150-Stockwerken?

Brauchen hin oder her. Es war eine gezielte Entscheidung, das mit Abstand höchste Gebäude der Welt zu bauen. Allein darum ging es. Und mein Job ist, dafür zu sorgen, dass das dann auch noch schön anzusehen ist.

Wie rentabel ist ein solches Prestige-Projekt?

In diesem Falle sehr. Der Bau des Burj Dubai ist eingebettet in ein Konzept der Stadtentwicklung. Man kann dadurch nicht nur Wohn- und Ar-

beitsflächen im Gebäude selbst verkaufen, sondern wertet dadurch auch gleichzeitig die Umgebung auf. Es wird mehr Immobilien mit Blick auf den höchsten Turm der Welt geben. Wenn Sie in Paris eine Wohnung mit Blick auf den Eiffelturm haben wollen, zahlen Sie ja auch ordentlich drauf.

Über mangelnde Nachfrage kann sich der Burj Dubai nicht beklagen. Die meisten Räume waren innerhalb einer Woche nach Angebot verkauft oder vermietet. Wir rechnen damit, dass sich der Bau bereits in sieben bis acht Jahren amortisiert. Natürlich ist da auch viel Spekulation im Spiel.

Insgesamt gesehen sind 150 Stockwerke nicht billig zu bauen, aber immerhin billiger als zwei Wolkenkratzer, die nur halb so hoch sind.

Welche technischen Hürden machen Ihnen am meisten Kopfzerbrechen?

Nun, Dubai ist nicht durch Erdbeben gefährdet. Aber der starke Wind ist natürlich ein Problem. Jedes Hochhaus schaukelt bei starkem Wind, doch wir müssen dafür sorgen, dass die Leute im obersten Stock das nicht mitbekommen. Sonst fühlen sie sich am Ende noch unwohl und werden nervös. Der Wind bestimmt auch mit über das stufige Design des Burj und hat sowohl strukturell als auch skulpturell am Ent-

>>



Die ersten sieben Stockwerke des Burj Dubai im Rohbau. Jede Woche kommt ein Stockwerk hinzu.

>> wurf mitgewirkt. Nun verfügt der Turm über eine Art Ableitsystem für die um ihn herum zirkulierenden Windwirbel.

Wie steht es mit den Problemen im Innern des Turms?

Auch im 150. Stock des Burj sollte jemand warm duschen können. Man braucht also spezielle Systeme für Wasserdruck und Energieleitungen – auch für die Klimatisierung. In einem solchen Gebäude entstehen dabei jährlich eine Million Liter Kondenswasser. Das fangen wir mit einem neu entwickelten Sammelsystem auf. Probleme bei einem solchen Vorhaben sind immer die

Fahrstühle. Denn wenn Sie nicht aufpassen, verbauen Sie die wertvollsten Immobilienflächen mit Antrieben und Aufzugsschächten. Das wäre doch schade.

Kann man eigentlich unbegrenzt hohe Wolkenkratzer bauen?

Das hängt vor allem von der Länge der Stahlbetonstreben ab, die wir entwickeln können, und von den Pumpen, die den Beton sozusagen in den Himmel befördern müssen.

Sie haben alle möglichen Sicherheitsvorkehrungen getroffen. Würde ein solcher

Turm einen Terroranschlag, wie er am 11. September 2001 in New York geschehen ist, überstehen?

Das World Trade Center kollabierte, weil die Hitze des brennenden Treibstoffs die Stahlträger zum Schmelzen brachte. Tragende Masse im Burj ist aber Beton, der wesentlich höhere Temperaturen aushält.

In Dubai fallen Entscheidungen über Baupläne anscheinend schneller als irgendwo sonst auf der Welt . . .

Schneller als bei Ihnen in Europa mit Sicherheit. Die Situation ist vielleicht vergleichbar mit China, besonders Schanghai, Mitte der 1990er Jahre.

Bei aller Wettbau-Euphorie: Welche ernstesten Probleme wird Dubai in den kommenden Jahren zu bewältigen haben?

Ich denke da vor allem an ein funktionierendes öffentliches Transportsystem. Das tut dringend Not. In Dubai läuft die Reihenfolge in der Stadtplanung anders als üblich. Normalerweise haben wir bereits eine Infrastruktur, gewachsene Verkehrswege und natürliche Achsen und Beschränkungen. Doch hier werden erst einmal die Stadtteile gebaut. Dann denkt man darüber nach, wie man alles zusammenfügen könnte.

Über was für einen Bauauftrag würden Sie sich besonders freuen?

Auf diese Frage sollte ich wohl antworten: Ein Museum in Paris.

Vielen Dank, Herr Smith.

Tax free investment. 362 days of sunshine. Exotic living.



To own a piece of this paradise, contact Desert Home...your independent investment brokerage partner in Dubai.



Desert Home +9714 321 0110 www.deserthome.ae

Niedersachsen

... finden Sie auf einen Klick die interessantesten Informationen und Kontakte zum Thema Außenwirtschaft:

n-export.de

www.n-export.de



Niedersachsen
wo sonst!

52 »Kaufen Sie England!«

Dubai und die Freiheit, neue Wege
der Stadtplanung zu gehen

Text und Fotos: Stephan Renner ■



Noch existieren zahlreiche Gebäude nur auf Werbeplakaten. Doch rasant wachsen immer neue Hochhäuser in die Höhe.



>> **Mitte der 1960er Jahre** war Dubai eine Kleinstadt mit 50.000 Einwohnern. Die Bewohner waren Fischer und Händler, vorwiegend aus Indien und dem Iran. Ende der 1960er beschleunigte sich das Wachstum rapide, als mit dem gefundenen Öl der Reichtum kam. Heute hat Dubai über eine Million Einwohner und im Jahr 2010 rechnet man mit 15 Millionen Touristen jährlich. Der Tourismus ist inzwischen zur wichtigsten Einnahmequelle geworden und hat den Ölexport hinter sich gelassen.

Das Wachstum der Stadt in den vergangenen 30 Jahren wurde zusätzlich angeregt durch zahlreiche Freihandelszonen und Häfen. In diesen Zonen gibt es eine große wirtschaftliche Freiheit und politische Transparenz, hier konnte sich Technologie und Innovation entwickeln. In den vergangenen Jahren wurden die Freihandelszonen durch große Business-Parks mit maßgeschneiderten Angeboten für Medien und TV-Sender, für Designer und Möbelhersteller, für Internet und Informationstechnologie, Finanzdienstleister und Banken ergänzt. Es entstehen »Cities« für Universitäten und Krankenhäuser und »International Cities« für ausländische Volksgruppen und deren Lebensbedürfnisse.

Dubai sieht sich gerne als Hauptstadt des Shopping. Es wird jährlich ein einmonatiges »Shopping Festival« veranstaltet, das mehrere Millionen Touristen anlockt. So sind ein weiterer Schwerpunkt der Stadtentwicklung Tourismus und Konsum. Dafür werden mitten im Wüstensand Erlebniswelten gebaut mit riesigen Themenhotels in Fantasie-Umfeld und mit Ein-

kaufszentren, Ski-Pisten und In-door-Jachthäfen. Es entstehen Rennstrecken und Pferderennbahnen, Vergnügungsparks mit Wüsten-Wildlife und Unterwasserhotels.

Neben Business und Shopping gibt es auch eine Reihe von unterschiedlichen Möglichkeiten zu wohnen. Sei es im Hochhaus an der künstlich angelegten Marina, in der neu erstellten »Altstadt« neben dem Finanzzentrum oder in einer der zahlreichen Villen mit See- oder Meerzugang. Das Wasser, als Element in der islamischen Architektur ein Zeichen von Luxus und Reichtum, wird hier im großen Maßstab im Städtebau verwendet. Ganze Buchten, Seen und Jachthäfen werden künstlich angelegt, und die Küstenlinie verändert sich massiv. Die Wüste zwischen den Gebäuden in der Stadt wird immer grüner, mit viel Wasser werden Rasenflächen, Blumen und unzählige Palmen am Leben erhalten. Die Palme als Baum des Lebens und des Reichtums, ein teilweise überstrapaziertes Emblem in der arabischen Welt, wird zur Insel. Die Stadt erweitert sich mit Hilfe von drei Palmen und einer Gruppe künstlicher Inseln um etliche Kilometer ins Meer hinaus und verlängert dabei die 45 Kilometer lange Küstenlinie auf insgesamt 540 Kilometer. So wird es etliche neue Hotels und mehrere tausend Häuser mit Privatstrand geben.

Erstaunlich ist neben der Größe der Projekte, die Geschwindigkeit mit der die Ideen in die Tat umgesetzt werden, und die durchaus hohe städtebauliche und architektonische Qualität der Ergebnisse. Ein Grund dafür: Es gibt keine

träge staatliche Immobilienentwicklung, obwohl große Teile des Landes der Herrscherfamilie gehören. Private Projektentwickler liefern sich einen erbitterten Konkurrenzkampf und überbieten sich gegenseitig mit gigantischen Projekten. So ist ein Markt geschaffen, der in den einzelnen Projekten schnell und innovativ sein muss. Trotzdem können große Visionen direkt verwirklicht werden, da die konkurrierenden Entwicklungsfirmen letztendlich bis zu 100 Prozent dem Herrscherhaus gehören.

Stadtplanung ohne Kompromisse

Die Stadtplanung hat in Dubai eine ideale Ausgangslage gehabt, um Visionen kompromisslos zu verwirklichen. So gab es kaum historisch gewachsene Substanz, die aus »veralteten« Ideologien heraus entstanden ist und auf die man hätte Rücksicht nehmen müssen. Es gab keine große Armut, verbunden mit einer Bevölkerungsexplosion, wie sie andere Städte erleben. Im Gegenteil: Die Bevölkerung, für die diese Stadt geplant wird, verfügt über ein verhältnismäßig hohes Einkommen. Und es gab keine lähmenden demokratischen Strukturen, die eine Einbindung verschiedenster Interessengruppen und Meinungen in den Planungsprozess erfordert hätte.

Vergleichbar sind diese Entwicklungen mit denen der Irvine Company in Orange County in Kalifornien. Dort wurden auf dem Gebiet eines großen privaten Landwirtschaftsbetriebes seit den 1960er Jahren mehrere Städte mit Flughäfen, Universitäten und verschiedensten Wohn-

>>

>> und Arbeitsstrukturen entwickelt. Neue Siedlungen bis ins Detail entworfen und perfekt auf die Bedürfnisse der kaufkräftigen Bewohner ausgelegt. Da das Land im Besitz der Entwicklungsgesellschaft geblieben ist, sind die Planungen groß, schnell und stringent.

Die Ähnlichkeit in Bezug auf Stadtplanung und Architektur der beiden Regionen ist erstaunlich. Durch die idealen Entwicklungsbedingungen dieser Städte sind die postmodernen Stadtplanungsstrategien und die neuesten Entwicklungen und Tendenzen deutlich abzulesen. Wir sind hier extrem nahe an der vermeintlich perfekten Stadt unserer Zeit, und können uns einmal die wichtigsten Grundsätze anschauen:

Die perfekte Stadt von heute ist vermutlich in Los Angeles erfunden worden. Das Modell ist in der Fläche weit ausgedehnt von unterschiedlicher Dichte: Mit verschiedenen Hochhauszentren und dazwischen ein Meer aus Einfamilienhäusern, größtenteils abhängig vom motorisierten Individualverkehr. Die perfekte Stadt von heute kommt ohne alte Bausubstanz aus. Sie ist neu. Altes und Gewachsenes wird nachgeahmt oder gefälscht. Der Umgang mit Stilelementen und Versatzstücken historischer Städte ist unverkrampft und manchmal nur oberflächlich. Die perfekte Stadt von heute schafft Abwechslung und Vielseitigkeit aus Fantasie, sie ist dabei frei von stadtplanerischen Ideologien und Zwängen. Die antiken und mittelalterlichen Stadtstrukturen, die traditionelle Stadt des 19. Jahrhunderts und die Stadt der Moderne scheinen hier zu frei wählbaren Stilmitteln degradiert. Es ist, als würde man die Trennung zwischen

Los Angeles und Disneyland aufheben. Die Erlebnisarchitektur der Themenparks ist zur Grundsubstanz der neuen Stadt geworden. Es sind die Architekten der US-amerikanischen Shopping Malls und der Casinos von Las Vegas, die in Dubai zu Stadtplanern werden. Das Erlebnis und der Konsum der Freizeitgesellschaft steht in jedem Maßstab im Mittelpunkt, vom Stadtteil bis zum einzelnen Haus, alles hat ein Thema und einen fantasievollen Namen.

Ein neuer und fantasievoller Städtebau befreit von ideologischen Zwängen

Symbole und Namen stiften Identität. Stadtteile heißen Lost City oder Green Paradise. Es werden »Palmen« als neue Orientierungsmechanismen in den Stadtgrundriss eingefügt. Sie tauchen an mehreren Stellen auf, verhalten sich aber immer gleich. Ein Teil der Palme in Jebel Ali sind Einfamilienhäuser, die wie Pfahlbauten im Wasser stehen. Sie sind angeordnet nach dem Vorbild arabischer Schriftzeichen und bilden so einige Sätze. Es ist ein Gedicht, das der Emir von Dubai selbst geschrieben hat. Für die einzelnen Häuser mag das nicht sinnvoll sein, aber für das Image und die Vermarktung der ganzen Region ist ein klares Symbol mit ikonografischer Stärke sehr positiv. Die Planung ist stark und großzügig und erzählt zusätzlich zu den real existierenden Werten noch fantasievolle Geschichten. Wie bringe ich einen berühmten britischen Rennfahrer dazu, eine kleine und teure, künstlich aufgeschüttete Insel im Persischen Golf

zu kaufen? Ich entwerfe eine Inselgruppe wie eine Weltkarte, nenne sie »The World« und lasse ihn »England« kaufen.

»Put Dubai on the map« steht auf den Broschüren und Plakaten der Immobilienentwickler. Und so ist das Ziel im weltweiten Wettbewerb der Städte einen der vorderen Plätze zu besetzen, sich als Finanz- und Handelszentrum zu etablieren und zu einem begehrten Ort für Urlaub und Leben zu werden. Dafür werden an allen Orten Superlative geschaffen. Selbst nach intensiver Beschäftigung mit den Planungsvorhaben weiß man nicht mehr, wo nun das derzeit höchste Gebäude der Welt entstehen soll und wann wiederum das noch höhere fertig ist.

Die Vermarktung der großen neuen Projekte ist intensiv und aufwändig. Riesige Plakatwände und Showrooms suggerieren ein elegantes und perfektes Leben, obwohl man eigentlich in einer gigantischen Baustelle steht. Die Bilder und Namen sind schon da und bereits zu einem festen Bestandteil der Stadtidentität geworden. Dieses zukünftige perfekte Dubai, das es noch nicht gibt, ist bereits präsent und strahlt positiv auf das bestehende aus. Die perfekte Stadt von heute ist, bevor sie annähernd fertig ist, bereits berühmt. Der Verkauf bestätigt den Erfolg. So wurde kürzlich ein mehrere Milliarden Dollar teures Entwicklungsprojekt mit Wohnungen und Büros vor Baubeginn innerhalb weniger Tagen komplett verkauft.

Die Stadtplanung der Fantasie und der Symbole steht im Widerspruch zur gängigen Lehre moderner Stadtentwicklung. Wenn ein Student an einer europäischen oder amerikanischen Universität einen Planungsentwurf vorschläge, der die Form einer riesigen Palme hat und in dem die Gebäude wie die Verse eines Gedichtes angeordnet sind, würde er dafür wahrscheinlich eine schlechte Note bekommen.

Die Herrscher von Dubai haben sich aber von Ideologien und Zwängen befreien können, und theoretisch einen neuen fantasievollen und erlebnisorientierten Städtebau gefördert, der die Gesellschaft unserer Zeit widerspiegelt. Nun haben wir das neue Dubai noch nicht fertig gesehen, und wir wissen nicht, ob die Planungen die richtigen Grundlagen für die Zukunft schaffen. Es bleibt die Frage, ob Dubai mit diesen perfekten Ausgangsmöglichkeiten und Freiheiten, die es hatte, nicht einen noch experimentelleren und innovativeren Weg hätte gehen können. <<

STEPHAN A. RENNER

studierte Architektur an der ETH in Zürich und an der UCLA in Los Angeles. Er arbeitet als freier Architekt in der Schweiz.



Im Vordergrund die nagelneue »Old Town« im traditionellen Stil. Im Hintergrund das moderne Wahrzeichen Dubais, der »Burj al-Arab«.

Lieber Mitarbeiter,
hier bitte einbauen:

1/1 Anzeige
localglobal

LG_anz_fuer_zenith_right.pdf

Datei als pdf geliefert

Seit Juli 2002 können Ausländer in Dubai Immobilien erwerben. Attraktive Rahmenbedingungen machen den Immobilienerwerb auch für Deutsche interessant. Was muss beim Erwerb der Traumvilla am Golf beachtet werden?

56

Der Weg zum Traumhaus

Von Jörg Seifert ■

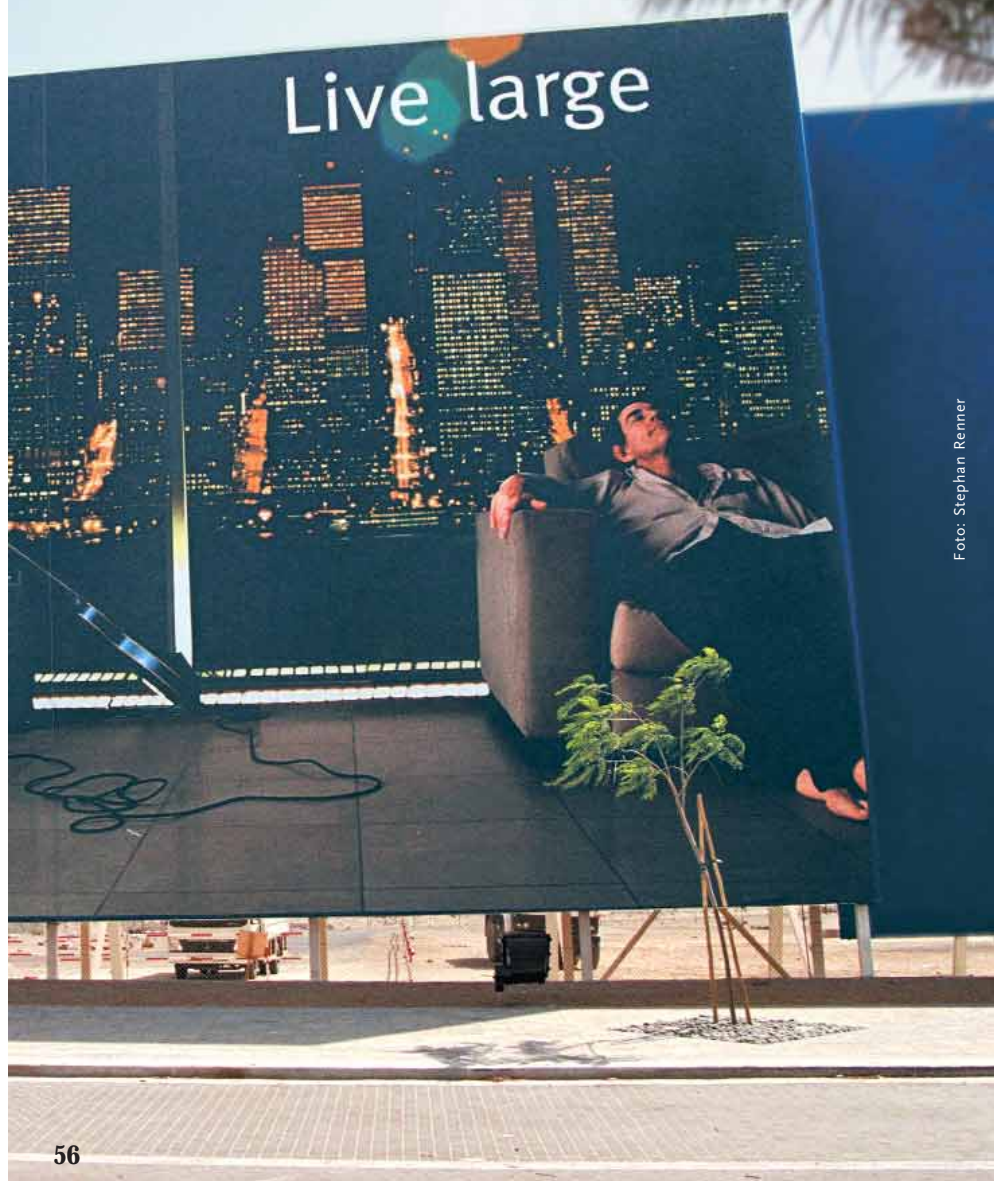


Foto: Stephan Renner

>> **Seit Juli 2002** können in Dubai Staatsangehörige jeder Nationalität Immobilien in ausgesuchten Projekten erwerben. Mit dem Kauf einer Immobilie ist momentan der gleichzeitige Erwerb einer Aufenthaltserlaubnis in den VAE verbunden, die jedoch erst nach vollständiger Bezahlung des Immobilienkaufpreises gewährt wird. Die anderen Emirate der Vereinigten Arabischen Emirate bieten mittlerweile auch Immobilien für Ausländer an. Begonnen hat diese Öffnung des Immobilienmarktes mit dem Projekt The Palm Island Jumeirah, dem Bau einer künstlichen Insel an der Küste von Dubai, die als das achte Weltwunder angesehen wird. Sie bietet eine luxuriöse Vielfalt an Hotels, Villen, Eigentumswohnungen und Freizeitmöglichkeiten.

Dubai erlebt zurzeit einen regelrechten Bau-boom. Zahlreiche Projekte sind noch im Bau begriffen, wobei die Objekte in der Regel noch vor deren Fertigstellung verkauft werden. Die Kaufpreiszahlung erfolgt in Teilzahlungen bis zur Fertigstellung des Objekts. Einige Projekte sind bereits ausgebucht und nur auf dem Sekundärmarkt gegen Zahlung eines Aufpreises, der je nach Objekt bis über 100 Prozent betragen kann, erhältlich. Allerdings kommen ständig neue Projekte auf den Markt, die sofort nach Bekanntgabe buchbar sind. Mittlerweile sind neben Eigentumswohnungen auch Büroflächen in bestimmten Projekten zum Verkauf freigegeben. Dabei sind die größten Bauträger Nakheel Properties (www.nakheel.ae) und Emaar Properties PJSC (www.emaar.ae).

Mit der Möglichkeit des Immobilienerwerbs hat Dubai einen zusätzlichen Investitionsanreiz geschaffen. Daneben weist das Emirat zahlreiche Standortvorteile auf wie:

- Steuerfreiheit
- freier Kapital- und Gewinntransfer
- freier Handel
- geringer Importzoll
- Koppelung des VAE-Dirham an den US-Dollar
- Doppelbesteuerungsabkommen
- Investitionsschutzabkommen
- modernste Infrastruktur
- niedrige Lohn- und Lohnnebenkosten

Kein föderales Immobilienrecht

Die Vereinigten Arabischen Emirate (VAE) verfügen bislang über kein föderales Immobilienrecht, so dass die Regelung des Immobilienrechts den einzelnen Emiraten vorbehalten ist. Nach dem Immobilienrecht von Dubai war – zumindest bis Sommer 2002 – der Eigentums-erwerb von unbeweglichem Vermögen lediglich Staatsangehörigen von Dubai und in besonderen Fällen Staatsangehörigen der VAE oder der

Länder des Golfkooperationsrates vorbehalten. Andere Staatsangehörige konnten keine Immobilien erwerben. Dies war eine ständige Praxis, ist aber durch keine gesetzliche Regelung vorgeschrieben gewesen. Gesetzliche Regelungen, die den Verkauf von Immobilien an Ausländer untersagen, existieren nicht. Im Gegenteil: Das föderale VAE-Zivilgesetzbuch regelt in Art. 17 Abs. 5 das anwendbare Recht im Erbfall bei Immobilien, die im Eigentum von Ausländern stehen. Dies ist eine deutliche Aussage, dass der Verkauf von Immobilien an Ausländer nicht ausgeschlossen ist.

Die Regierung von Dubai hat im Juni 2002 den Erwerb von Immobilien durch Ausländer, ohne Einschränkung der Nationalität, in ausgewiesenen Projekten (Eigentumswohnungen und Land) gestattet. Dieses Dekret bildet die mo-

KURZ BELEUCHTET

- + Immobilienerwerb durch Ausländer inzwischen möglich
- + Attraktive steuerliche Rahmenbedingungen
- Einige Objekte nur auf Sekundärmarkt mit Preisauflagen von bis zu 100 Prozent erhältlich

mentane gesetzliche Grundlage für den Erwerb von Immobilien durch Ausländer in Dubai.

Es ist nicht zu befürchten, dass ein föderales Immobiliengesetz verabschiedet werden wird, dass den Erwerb von Immobilien für Ausländer ausnahmslos untersagt, da die Verfassung der VAE vorsieht, dass Bundesgesetze mit der Mehrheit der Stimmen der einzelnen Emirate verabschiedet werden müssen und dass zu dieser Mehrheit u. a. die Stimme des Emirats Dubai notwendig ist. Das Emirat Dubai wird daher einem solchen Gesetzesvorschlag, der die in Dubai im Bereich des Immobilienmarkts eingeschlagene Richtung obsolet macht, nicht zustimmen.

Sofern ein föderales Immobiliengesetz verabschiedet werden sollte – ohne dass dieses ein ausnahmsloses Erwerbsverbot für Ausländer vorsieht – kann jedes Emirat nach der Verfassung der VAE entsprechende gesetzliche Regelungen auf Emiratsebene verabschieden, die föderalen Vorschriften nicht widersprechen. Dubai arbeitet momentan an einem solchen Gesetzesentwurf auf Emiratsebene. Wann dieser verabschiedet wird steht noch nicht endgültig fest. Sobald dieses Gesetz vorliegt, kann es unter www.dubai-immobilienrecht.de mit inhaltlichen Erläuterungen abgerufen werden.

Immobilienkauf

Anders als in Deutschland bedarf der Vertrag zur Übertragung einer Immobilie in Dubai keiner besonderen Form. Eine notarielle Beurkundung ist nicht erforderlich. Somit führt bereits ein einfacher privatschriftlicher Kaufvertrag zu einer Bindung. Immobilieneigentum geht nach dem VAE-Zivilgesetzbuch durch vertragliche Einigung und Eintragung der Rechtsänderung in das Grundbuch über.

Institute wie Amlak (www.amlakfinance.com), Tamweel (www.tamweel.ae) und einige Banken (HSBC, Mashreq Bank und Dubai Islamic Bank) bieten verschiedene Möglichkeiten zur Finanzierung von Objekten an. Die Konditionen variieren. Ausländische Banken sind in Finanzierungsangelegenheiten noch zurückhaltend, doch wird sich dies mit Verabschiedung des geplanten Immobiliengesetzes ändern.

Weiterverkauf von Immobilien

Eine Übertragung der vertraglichen Rechte und Pflichten an Dritte ist in den Kaufverträgen grundsätzlich gestattet. Hierzu muss der ursprüngliche Käufer in der Regel neben fälligen Teilzahlungen eine Transfergebühr bis zu zwei Prozent des ursprünglichen Kaufpreises an den Verkäufer abführen. In der Praxis werden Transfergebühren gerne auf den Neuerwerber abgewälzt.

Steuerrechtliche Aspekte

Zwischen den VAE und Deutschland besteht seit 1996 ein Abkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung (DBA). Dieses DBA weist das Besteuerungsrecht an Einkünften aus unbeweglichem Vermögen (Vermietung und Verpachtung von Grundstücken und Gebäuden einschließlich der Eigennutzung) ausschließlich dem Belegenheitsstaat zu. Dies bedeutet: Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung einer in Dubai gelegenen Immobilie unterliegen ausschließlich der Besteuerung der VAE. Dies gilt grundsätzlich auch in Bezug auf das DBA VAE-Österreich.

Die VAE und das Emirat Dubai erheben grundsätzlich keine

- Umsatzsteuer
- Grunderwerbssteuer
- Grundsteuer
- Vermögenssteuer
- Wertzuwachssteuer
- Vertragsgestaltung
- Veräußerungsgewinnsteuer
- Wohnraumsteuer
- Vermögensverkehrsteuer
- Erbschaftsteuer

wie dies in anderen Ländern, z. B. Spanien und Frankreich, der Fall ist. Weiterhin werden in den VAE auch keine Körperschaftssteuern oder Einkommenssteuern erhoben. Diese steuerrechtliche Situation in den VAE führt dazu, dass Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung einer in Dubai gelegenen Immobilie einem Steuersatz von Null Prozent unterliegen und somit steuerfrei sind.

Erbrechtliche Aspekte

Im Erbfall wird in den VAE keine Erbschaftsteuer fällig. Die Frage nach dem anwendbaren Erbrecht – dem Erbstatut – orientiert sich in den VAE bei Immobilienvermögen am Belegenheitsprinzip, d. h. wo die Nachlasswerte des Erblassers zum Zeitpunkt des Erbfalls belegen sind. Somit ist im Erbfall bei Immobilienvermögen grundsätzlich das Recht der VAE anwendbar. Die Unterschiede des Rechts der VAE zum deutschen Erbrecht sind erheblich.

Zur Vermeidung der Anwendung des Rechts der VAE bei erbrechtlichen Auseinandersetzungen hinsichtlich Immobilienvermögens in den VAE kann das Immobilienvermögen im Namen einer Auslandskapitalgesellschaft (Offshore Gesellschaft) registriert werden. Es bietet sich an, diese Auslandsgesellschaft in einem Land zu gründen, in dem ebenfalls keine Steuern, insbesondere Erbschaftsteuern, erhoben werden. Im Falle eines Ablebens des Gesellschafters gibt es in den VAE nach außen keinen Erbfall hinsichtlich der Immobilien, die die Auslandskapitalgesellschaft in den VAE hält, da lediglich die Anteile dieser Gesellschaft auf den Erbberechtigten übergehen. Die Immobilie bleibt weiterhin im Eigentum der Auslandskapitalgesellschaft. <<

Kontakt:

Rechtsanwalt Jörg Seifert
Al Sharif Advocates & Legal Consultants
Marriott Hotel/Hamarain Centre, Gate 8, 1st Floor
P.O. Box 8867, Dubai, Vereinigte Arabische Emirate
Tel.: +971-4-2628 222 · Fax: +971-4-2628 111
Handy: +971-50-636 7443
seifert@dubai-lawyer.com · www.dubai-lawyer.com

Investitionsführer VAE
www.dubai-wirtschaftsrecht.de

Dubai Immobilienrecht Portal
www.dubai-immobilienrecht.de



Bau einer Kupferschmelzanlage
der Oman Mining L.C.C. in der Nähe von Soha.

58 Ein Land im Aufbruch: Oman lockt Anleger

Von Holger Ochs ■

Das Sultanat Oman beginnt, seine Wirtschaft zu diversifizieren. Verbesserte Investitionsbedingungen sollen ausländische Investoren ins Land locken, so dass das Land für ausländische Unternehmen zunehmend attraktiver wird. Allerdings gilt es, zahlreiche lokale Besonderheiten zu beachten.

>> **Im Vergleich** zu seinen arabischen Nachbarn steht das Sultanat zwar noch am Anfang der Entwicklung hin zu einer diversifizierten Industrienation. Durch den gezielten Einsatz staatlicher Förderinstrumente für (ausländische) Investoren im Bereich der mittelständischen Industrie, der Entwicklung des Tourismussektors sowie der Gasindustrie, soll die Abhängigkeit vom Faktor Erdöl, der aktuell noch immer 80 Prozent zum Bruttoinlandsprodukt beiträgt, deutlich reduziert werden. Entsprechend attraktiv ist der Markteintritt für ausländische Unternehmen zu diesem frühen Zeitpunkt, zumal der Konkurrenzdruck im Oman geringer als in den Nachbarstaaten VAE, Bahrain oder Kuwait ist. Durch den Aufbau einer Repräsentanz im Oman können insbesondere die hohen Mietausgaben, Personal- und Lebenshaltungskosten im Nachbarstaat Dubai umgangen wer-

den. Gleichzeitig kann aber auch vom Oman aus ein potenzieller Absatzmarkt von bis zu zwei Milliarden Menschen erschlossen werden.

Komplexe Handelsvertreterregelungen

Ausländischen Firmen stehen zahlreiche Möglichkeiten der wirtschaftlichen Betätigung zur Verfügung. Die Bandbreite reicht vom reinen Exportgeschäft über die Benennung eines lokalen Handelsvertreters bis zur Gründung einer eigenen Niederlassung.

Im Falle der Zusammenarbeit mit einem omanischen Handelsvertreter ist eine intensive Prüfung des Partners, insbesondere hinsichtlich seiner tatsächlich bestehenden Vertriebskontakte, anzuraten. Das Handelsvertreterrecht im Oman (Law of Commercial Agencies and its Regulations, Royal Decree No. 26/1977) spricht

dem lokalen Vertreter umfangreiche Schutzrechte zu (Abfindung, Schadensersatz, Kündigungsschutz), die dieser im Konfliktfall auch vor den lokalen Gerichten einfordern wird. Bei der Vertragsabfassung ist daher besonderes Augenmerk auf die zahlreichen lokalen Besonderheiten zu legen. Unter anderem ist die Tätigkeit als Handelsvertreter allein omanischen Staatsbürgern oder Gesellschaften erlaubt, die sich mehrheitlich im Besitz omanischer Staatsangehöriger befinden. Besonders wichtig bei der Abfassung des Handelsvertretervertrages sind detaillierte Vereinbarungen hinsichtlich der Exklusivität sowie der Kündigungsrechte. Weiterhin ist zunächst eine regionale Begrenzung der Tätigkeit des Handelsvertreters anzuraten.

Alternative Repräsentanzbüro

Unternehmen, die zwar mit eigenem Personal in der Region tätig sein wollen, zunächst aber auf die Gründung einer (Tochter-)Gesellschaft verzichten möchten, steht als Option die Eröffnung eines Repräsentanzbüros zur Verfügung. Über dieses Repräsentanzbüro darf die ausländische Gesellschaft allerdings weder Waren exportieren, importieren noch selbst produzieren. Auch ist es dem Repräsentanzbüro nicht gestattet, Handel zu betreiben. Vielmehr beschränken sich die typischen Tätigkeitsfelder eines Repräsentanzbüros auf die Prüfung der Marktlage, die Etablierung erster Kontakte zu potenziellen Geschäftspartnern sowie die Unterstützung/Koordination lokaler Handelsvertreter.

Besonderheiten bei Unternehmensgründungen im Oman

Das Gesellschaftsrecht des Oman (Commercial Company Law und Commercial Registration Law) kennt insgesamt sieben Unternehmensformen. In der Praxis entscheidet sich jedoch die überwiegende Mehrheit der ausländischen Unternehmen für die Gründung einer Limited Liability Company (LLC). Die LLC hat den Status einer juristischen Person und entspricht im Wesentlichen der deutschen GmbH, u.a. ist die Haftung auf die eingebrachte Stammeinlage begrenzt. An einer LLC müssen mindestens zwei und dürfen maximal 40 (natürliche oder juristische) Personen beteiligt sein. Das Stammkapital einer LLC beträgt grund-

sätzlich mindestens 20.000 Omanische Rial (RO, ca. 40.000 Euro). Sofern Ausländer beteiligt sind, erhöht sich das minimale Stammkapital auf RO 150.000 (ca. 300.000 Euro).

Die Beteiligungshöhe des ausländischen Unternehmens beträgt grundsätzlich maximal 49 Prozent. Die Mehrheitsbeteiligung muss von einem lokalen Partner (Sponsor) gehalten werden. Nicht zuletzt aufgrund des Beitritts des Oman zur Welthandelsorganisation (WTO) im Oktober 2000, die grundsätzlich ausländerdiskriminierende Regelungen im Wirtschaftsrecht verbietet, sind die omanischen Behörden inzwischen auch bereit eine höhere ausländische Beteiligung – bis zu 65 oder 70 Prozent – zu akzeptieren. Die Möglichkeit, ganz ohne lokalen Partner eine Gesellschaft zu gründen, ist bislang auf wenige Ausnahmefälle begrenzt – wenn nämlich die Investition des ausländischen Unternehmens von wesentlicher Bedeutung für die weitere Entwicklung des Sultanats ist (Beispiel: Infrastrukturmaßnahmen).

Freihandelszone in Planung

Wie in anderen arabischen Staaten bereits erfolgreich praktiziert, hat nunmehr auch der Oman beschlossen, ausländischen Unternehmen zukünftig die Möglichkeit zu geben, Gesellschaftsgründungen in einer sogenannten Freihandelszone durchzuführen. Die »Salalah Free Trade Zone« liegt im Süden des Omans (ca. 950 km entfernt von der Hauptstadt Muskat). Ziel ist, kleine und mittelständische Unternehmen, insbesondere der Handels- und Logistikbranche, dort anzusiedeln. Mit der Fertigstellung der Freihandelszone ist Anfang 2006 zu rechnen.

In der Salalah Freihandelszone können ausländische Unternehmen alle Gesellschaftsanteile ohne Beteiligung eines lokalen Sponsors halten

Regierungsviertel in Maskat, Oman.



Foto: Tor Eigeland/Saudi Aramco World/PADIA

(100-per-cent foreign ownership). Als weitere Investitionsanreize gilt eine generelle Körperschaftsteuerfreiheit sowie die Zusicherung der freien Transferierbarkeit der Unternehmensgewinne.

Steuerliche Rahmenbedingungen weiter verbessert

Zur Förderung insbesondere ausländischer Investitionen wurde im Oman im Jahr 2004 der Steuersatz auf Unternehmensgewinne deutlich gesenkt. Der Körperschaftsteuersatz beträgt nun einheitlich 12 Prozent. Davon abweichend unterliegen Niederlassungen ausländischer Firmen einem gewinnabhängig gestaffelten Steuersatz: bei einem Jahresgewinn ab:

- 5.000 bis 18.000 RO: 5 %
- bis 35.000 RO: 10 %,
- bis 55.000 RO: 15 %,
- bis 75.000 RO: 20 %
- bis 100.000 RO: 25 %
- über 100.000 RO: 30 %

Steuerfrei bleiben die Gewinne der Niederlassungen von Firmen aus Staaten des Golf-Kooperationsrates, dem neben dem Oman noch Bahrain, Kuwait, Katar, Saudi Arabien und die VAE angehören.

Doppelbesteuerungsabkommen in Aussicht

Neben den lokalen Bestimmungen müssen deutsche Unternehmen auch die deutschen Steuerregelungen in ihrer Planung berücksichtigen.

Gewinne, die ausländische Unternehmen im Oman erzielen, unterliegen aufgrund des Welteinkommensprinzips grundsätzlich der deutschen Besteuerung. Ein Doppelbesteuerungsabkommen (DBA), wie beispielsweise mit den VAE oder Kuwait, existiert mit dem Oman bislang nicht. Daher unterliegen die im Oman erzielten Einkünfte der vollen Besteuerung in Deutschland. Die im Oman entrichteten Steuerzahlungen können auf die deutsche Steuerlast angerechnet werden.

Die Verhandlungen zwischen dem Oman und Deutschland hinsichtlich des Abschlusses eines DBA sind bereits seit längerem abgeschlossen, doch ist bislang nicht festgelegt, wann dieses in Kraft tritt. <<

Kontakt:

Holger Ochs
Geschäftsführer Balance AG Dubai FZ-LLC
Mitglied der »Balance Consulting Group«
Nägelsbachstraße 49c, 91052 Erlangen
Tel.: 09131-89150, ochs@balance.ag
www.balance.ag · www.balance-dubai.com

KURZ BELEUCHTET

- + Zahlreiche Betätigungsmöglichkeiten für ausländische Firmen
- + Weitere Verbesserung der Rahmenbedingungen
- Doppelbesteuerungsabkommen noch nicht in Kraft

Vadim Repin in Baalbek im August 2005:
Die eindrucksvolle Kulisse lässt nicht vermuten,
dass dieses Konzert im Hoheitsgebiet der
Hisbollah stattfindet.



60 Hohe Töne, Niedrige Margen

Die libanesischen Musikfestivals sind Ergebnis der politischen Spannungen und Zerwürfnisse im Land – eine Vielfalt, die in der Region selten ist und erst dieses Jahr durch die Anschlagsserien getrübt wurde

Text und Fotos: Julia Gebert und Frauke Wiprich ■

>> **»Nein, Sie können leider noch nicht rein«** erklärt ein Soldat der libanesischen Armee den aus Beirut angereisten eleganten Damen und Herren, die geduldig auf Einlass zum Baalbek-Musikfestival warten. Hier, im östlich gelegenen Bekaa-Tal, wird an diesem Abend der russische Geiger Vadim Repin zum Konzert erwartet – ein Weltstar, den Yehudi Menuhim einst als den vollkommensten Virtuosen seiner Generation bezeichnete. Die Festivalbühne liegt vor den Treppen des prachtvollen Bacchustempels inmitten römischer Ruinen. Die Flaggen mit dem Hisbollah-Emblem am Eingang zeigen allerdings an, in wessen Hoheitsgebiet sich die Anlage heute befindet. Ein klassisches Konzert in antikem Ambiente, Mozart im Hoheitsgebiet der Gottespartei – diese Gegensätze sind typisch für den Libanon. Und typisch sind angesichts der angespannten politischen Lage auch die reihenweise postierten Soldaten, Militärwagen mit Schwergeschütz und zusätzliches privates Sicherheitspersonal. Im Vergleich zu den umliegenden arabischen Ländern bietet die Zedernation mit ihren abwechslungsreichen Musikfestivals große kulturelle Vielfalt. Neben den traditionsreichen Festivals in Baalbek und Beiteddine konnten sich in den vergangenen Jahren auch zwei kleinere Festivals in Byblos und Tripoli etablieren.

Das bereits 1956 gegründete internationale Baalbek-Festival gilt als ältestes und prestige-

reichstes kulturelles Ereignis im Nahen Osten. Noch in den Jahren vor dem libanesischen Bürgerkrieg hatten hier sowohl klassische Ensembles wie die Berliner Philharmoniker oder das Royal Ballett als auch Jazzgrößen wie Miles Davis und Ella Fitzgerald ihre Auftritte. Selbst avantgardistische Künstler, die im biederen Nachkriegseuropa noch keinen Erfolg hatten, fanden in Baalbek eine Plattform. So etwa der für seine ausschweifenden Partys und modernen Stücke berühmte Jean Cocteau, der in den Tempelruinen 1957 sein provokantes Theaterstück »La Machine Internale« zur Aufführung brachte. Im selben Sommer debütierte hier die arabisch klassische Sängerin Fairuz mit »Lubnan ya akhdar hilo« (Oh grüner süßer Libanon). »Sie erhielt damals nur einen Dollar Gage«, sagt Maya Halabi, PR-Managerin der Festivalveranstalter, »heute ist Fairuz genau wie das Baalbek-Festival ein Symbol der Nation«.

Jede religiöse Sekte hat ihr eigenes Festival

Das Baalbek-Festival liegt seit seiner Gründung durch den damaligen maronitischen Präsidenten Camille Chamoun in christlicher Hand, auch wenn in der Region um Baalbek mittlerweile demographisch die Schiiten dominieren. Innerhalb der Tempelanlage darf Alkohol ausgegeben werden – eine Art Widerstand der Christen

gegen das strikte Moralregime der Hisbollah. Diese wiederum antwortet auf solche Provokationen vor Veranstaltungen schon mal mit Warnschüssen in die Luft. Während vor dem Bürgerkrieg Künstler und die libanesischen Elite oft tagelang im alten Grandhotel Palmyra abstiegen und Baalbek damit zum Zentrum des Festivals machten, haben die Bewohner der kleinen Stadt heute wenig vom Festivalbetrieb. Die Besucher reisen in luxuriösen Shuttle-Bussen aus Beirut an und fahren gleich nach den Veranstaltungen wieder ab. Die allgemein bekannten Spannungen zwischen ortsansässigen Schiiten und Festivalbetreibern werden jedoch nicht offen ausgesprochen: »Wir haben sehr gute Beziehungen zur Hisbollah und wurden niemals mit aggressive Attitüden konfrontiert«, betont Nayla de Freige, Vizepräsidentin des Festivalkomitees.

Baalbeks größter Konkurrent ist das Beiteddine-Festival, das 1985 während des Bürgerkrieges gegründet wurde. »Die Menschen hatten damals ein starkes Bedürfnis nach Normalität, also haben wir angefangen, Konzerte zu veranstalten« sagt Nora Jumblatt. Die Ehefrau des Drusenführers Walid Jumblatt leitet seit 18 Jahren das Festival im Chouf-Gebirge. Im Vergleich zu den anderen Festivalveranstaltern erhielt Jumblatt bis vor kurzer Zeit kaum Unterstützung vom Staat. Das Festival finanziert sich zu zwei Drittel aus Ticketverkäufen, der Rest >>

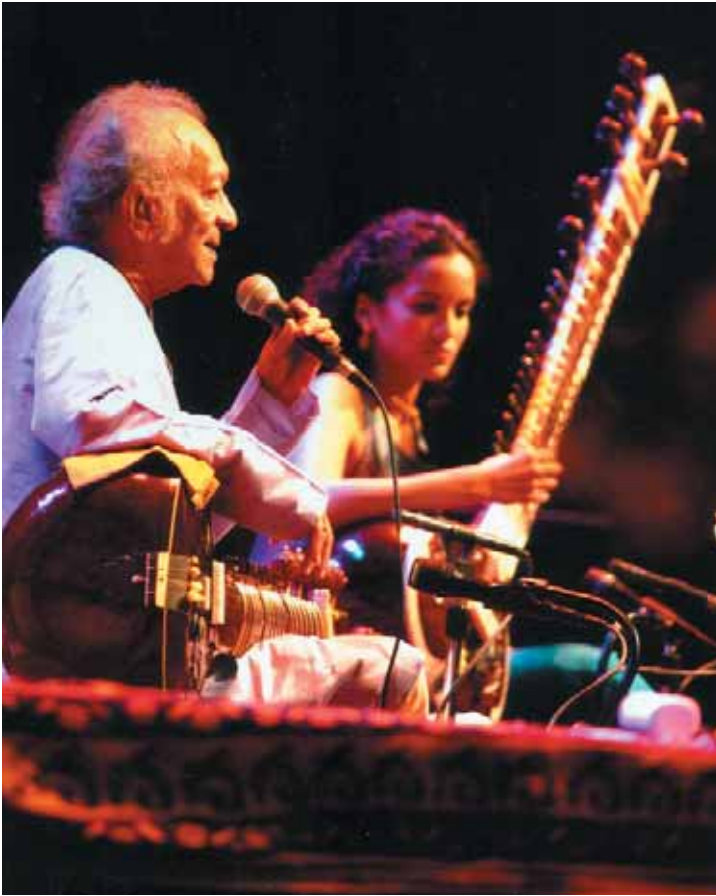
Lieber Mitarbeiter,
hier bitte einbauen:

1/1 Anzeige
taz

??????????

Datei als pdf geliefert

?????



Ravi Shankar, einst von George Harrison als der »Godfather Of World Music« bezeichnet, spielt im Juli 2005 mit seiner Tochter Anoushka auf dem Beiteddine Festival.

>> wird durch Sponsorengelder abgedeckt. Während in den Anfangsjahren ausschließlich arabische Sänger auf der Bühne vor dem eindrucksvollen Beiteddine Palast standen, konnte das Festivalkomitee in der Zeit nach dem Bürgerkrieg zunehmend internationale Stars für sich gewinnen. Besonders freut sich Jumblatt über das für diesen Herbst geplante Phil Collins Konzert: »Phil Collins ist der größte Künstler, der jemals im Libanon aufgetreten ist. Und das Konzert ist zudem die erste Initiative, die von drei Festivals gemeinsam organisiert wird«. Die Zusammenarbeit von Baalbek, Byblos und Beiteddine ist in der Tat sowohl der Größe des Organisationsaufwands angemessen als auch politisch ein positives Zeichen.

Musikfestivals sind finanziell eher ein Verlustgeschäft

Welchen Status die großen Festivals innerhalb der libanesischen Gesellschaft haben, lässt sich an den Ticketpreisen ablesen. Die Preispanne reicht von 25 bis 200 Euro, ein Vermögen für die Mehrheit der Libanesen, deren durchschnittlicher Monatsverdienst bei etwa 400 Euro liegt. Leisten können sich den edlen Kulturgenuss ne-

ben Ausländern und der nationalen Oberschicht vor allem Exillibanesen, die für die Sommerferien in ihr Land zurückkehren und hier eine schöne Zeit verbringen möchten. Die hohen Eintrittspreise erklären sich aus der exquisiten Auswahl an Künstlern: »Zusätzlich zu den Gagen müssen wir natürlich auch für Aufenthalte in Luxus-Hotels und Flüge aufkommen« erläutert Nayla de Freige, Vize-Präsidentin des Baalbek Festivalkomitees. Zudem muss beispielsweise für Musicals das komplette Equipment eingeflogen werden, was diese Art von Veranstaltung oft zu einem Verlustgeschäft macht. »Aber dann haben wir noch ein Konzert von Fairuz, das komplett ausgebucht ist, und den Verlust wieder wett macht« kalkuliert Beiteddine Festivalleiterin Jumblatt.

Neben dem Ticketverkauf ist die Kooperation mit zahlreichen internationalen und lokalen Sponsoren und Partnern, darunter L'Oreal, Banque Audi, Byblos Bank Group und MEA, eine wichtige Einnahmequelle. Denn die staatli-

che Unterstützung durch das Tourismusministerium ist gering und so stellen die Festivals im Endeffekt eher Verlustgeschäfte dar. »Wir sind eine Non-Profit-Organisation«, so erklärt Jumblatt den Umstand, dass auch das Beiteddine-Festival nicht selbst tragend ist. Die Existenzbe-

rechtigung der Festivals ergibt sich vor allem aus ihrer Bedeutung als Statussymbol für die veranstaltenden Familien. Deren Informationspolitik im Hinblick auf Finanzierung und Organisation ist unterschiedlich: Während Nora Jumblatt Journalisten mit Statistiken und Charts über ökonomische Details ausstattet, halten sich die Leitung des Baalbek-Festivals sowie das Tourismus-

ministerium mit Fakten zurück. Die Kooperation mit internationalen Musikagenturen scheint jedoch von diesem Transparenz-Defizit nicht beeinträchtigt: »Mit den Libanesen kann man sehr gut zusammenarbeiten, da gibt es zu Europäern kaum einen Unterschied« sagt Nicolas Lefèvre, dessen Musikagentur IMG die Künstler für das diesjährige Baalbek-Festival engagiert hat. >>

KURZ BELEUCHTET

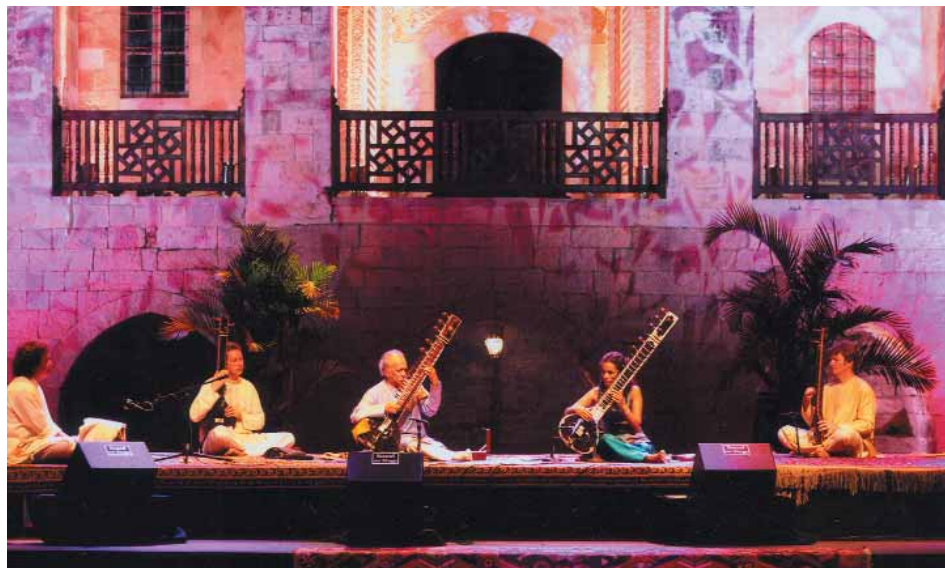
- + Große Vielfalt – von Jazz bis zu arabischer Pop-Musik
- Trotz hoher Ticketpreise arbeiten die Festivals nicht kostendeckend
- Auch die Festivals bleiben von den politischen Spannungen nicht unberührt

Auch die Shankars spielten im Hof des prunkvollen Palasts von Beiteddine.

Weitere, kleine Festivals

>> Neben den großen Festivals in Baalbek und Beiteddine haben sich inzwischen weitere Musikfestivals im Libanon etabliert, die sich mit den Giganten des kulturellen Kalenders messen können. Arabische Folkloregrößen wie der libanesische Frauenschwarm Wael Kfoury und der ägyptische Sänger Hisham Abbas gaben Ende August in der nordlibanesischen Stadt Tripoli Konzerte. Besonders stolz sind die Organisatoren des Tripoli-Festivals auf die Zusage der britischen Band »The Bond Girls«, die als »Spice Girls« der klassischen Musik bezeichnet werden. Das sexy Quartett, bestehend aus zwei Geigerinnen, einer Bratschistin und einer Cellisten, sorgte für Furore, als es mit für orientalische Maßstäbe minimalistischer Bekleidung ihr Können zum Besten gab. Das Festival in der 7.000 Jahre alten phönizischen Stadt Byblos lockt vor allem junge Musikbegeisterte an. Vor der atemberaubenden Kulisse der alten Kreuzfahrerburg, die direkt am Mittelmeer gelegen ist, spielten hier vergangenes Jahr unter anderen die Glamrockers Placebo und Reggae-Legende Jimmy Cliff.

Die letzten vom Bacchus-Tempel verbleibenden Pfeiler im Sonnenuntergang kurz vor dem Konzert.



2005 ist ein schlechtes Jahr für die libanesischen Sommerfestivals

Die gegenwärtige politische Situation im Libanon hemmt jedoch allen kulturellen Betrieb. Die Festival-Leitung in Baalbek hat sich 2005 erstmals verschulden müssen. Beiteddine machte 160.000 US-Dollar Verlust, weil zu wenig Tickets verkauft wurden und Konzerte bereits angereicherter Künstler abgesagt werden mussten. Da die Krise alle trifft, verkompliziert sich auch die Zusammenarbeit mit anderen Partnern aus der Tourismusbranche. »Man bekommt zur Zeit praktisch keine Rücktrittsversicherungen mehr«

erzählt Jumblatt. »Und die Airlines, mit denen wir Zubringerverträge haben, sagten, es verlaufe alles nach Plan und sie seien ausgebucht, aber sie waren es nicht« so Jumblatt. Am Tag der Programmankündigung des Beiteddine-Festivals wurde der syrienkritische Journalist Samir Kasir durch eine Autobombe umgebracht, das Byblos-Festival musste um einen ganzen Monat verschoben werden.

Das ist es, was die Konzertkultur im Libanon auszeichnet: Hohe Qualität in mehr oder weniger annehmbaren Zuständen. Sicherheitsleute, die während des Geigen solos lautstark am Handy Privatgespräche führen oder ein Publikum, das an den falschen Stellen klatscht. Zumindest Stargeiger Vadim Repin ist an diesem Samstag von der Resonanz bei seinem Konzert in Baalbek enttäuscht. Der Leiter der Musikagentur, die den Künstler engagiert hatte, konnte ihn nur mit Mühe davon abbringen, schon in der Pause zu gehen. <<

Kontakt:

Beiteddine Festival
Starco Building, Bloc C, Beirut, Libanon
Tel.: +961 1 373 430 · Fax: +961 1 373 440
www.beiteddine.org

Baalbek Festival:
PO Box: 11-4215
Riad El Solh, Beirut 1107 2160, Libanon
Fax: 961-1- 373153 · www.baalbeck.org.lb

Byblos International Festival
Unesco Square, Jbeil, Byblos, Libanon
Tel.: +961 5 4 20 20 · www.byblosfestival.org

65 Slipper zu empfehlen

Private Einladungen im Orient

Von Susanne Kurz ■

>> **Ein Manager** reist zum ersten Mal für einige Wochen geschäftlich in den Vorderen Orient und fragt einen Freund, der schon in der Türkei und in Iran war, nach dessen Erfahrungen. Der empfiehlt ihm: »Nimm am besten Slipper mit!« Verdutzt erkundigt sich der Geschäftsmann nach dem Grund. Darauf sein Freund: »Mit Schnürschuhen wirst du wahnsinnig, weil du bei jeder privaten Einladung die Schuhe aus- und wieder anziehen musst!«

Damit ist bereits eine hervorragende Verhaltensregel angesprochen, die all denen vertraut ist, die schon einmal in der Türkei, im Iran oder in einem östlichen arabischen Land oder aber bei türkischen Freunden in Deutschland privat eingeladen waren: An der Haustüre heißt es in aller Regel »Schuhe ausziehen!« Zwar wird der europäische Gast sehr wahrscheinlich nicht darauf hingewiesen, wenn er die Schuhe dennoch anbehält. Höflicher ist es jedoch, den Gastgebern entgegenzukommen. Es lohnt sich also tatsächlich, die Schuhe so zu wählen, dass sich beim Ausziehen möglichst wenig Umstände ergeben.

Ein kleines Gastgeschenk sollte nicht fehlen

Als unhöflich kann auch empfunden werden, wenn Sie den Anwesenden die Fußsohlen entgegenstrecken. Dieses Empfinden ist jedoch je nach Land, Familie und Situation unterschiedlich ausgeprägt. Wenn Sie die Beine übereinanderschlagen, achten Sie am besten darauf, dass die Fußsohlen zu Boden zeigen. Oder schauen Sie sich um, wie die Einheimischen sitzen, um zu sehen, was bei Ihren Gastgebern üblich ist. Noch wichtiger ist dieser Punkt dann, wenn Sie in einem iranischen Haushalt vorschlagen, am traditionellen Speisetuch auf dem Boden zu essen. Bei größeren Einladungen mit vielen Gästen ist dies nach wie vor üblich. Dabei sollten Sie nach Möglichkeit vermeiden, die Beine auszustrecken. Wenn Sie diese Haltung anstrengt, können Sie dies aber nach einer Entschuldigung zwischendurch trotzdem tun. Empfehlenswert sind für solche Gelegenheiten bequeme Hosen oder (für Frauen) lange weite Röcke.

Ansonsten geht es beim Essen eher zwanglos zu: In der Regel beginnt jeder, sobald er etwas auf dem Teller hat. Auch spezielle Regeln zur



Illustration: Justina Döring

Verwendung des Bestecks gibt es nicht. Sollten Sie keine Messer auf dem Tisch vorfinden, wundern Sie sich nicht zu sehr: Man benötigt und verwendet häufig nur Löffel und Gabeln. Nach dem Essen werden oft Obst und Tee gereicht. Im Iran ist es üblich, ein Stück Zucker oder eine andere Süßigkeit in den Mund zu nehmen und den Tee darüber zu schlürfen. Daher werden Sie dort selten auf Teelöffel stoßen. Im Maghreb und in der Türkei ist diese Technik dagegen nicht verbreitet. Dafür signalisiert man in der Türkei durch den quer über das Glas gelegten Teelöffel, dass man nicht nachgeschenkt bekommen möchte.

Nehmen Sie sich für eine Einladung auch möglichst viel Zeit, denn der Umgang mit Zeit ist im Orient meist entspannter als in Deutschland.

Neben Zeit sollten Sie natürlich auch ein kleines Gastgeschenk mitbringen, am besten eine Kleinigkeit aus Europa, die Sie schon vor Ihrer Reise für derartige Fälle besorgt haben. Je nach Land sind unterschiedliche Dinge beliebt, z.B. Schokolade und After Shave. Erkundigen Sie sich im Vorfeld, welche Produkte in Ihrem Zielland besonders gefragt und schwer zu bekommen sind, stürzen Sie sich aber nicht in Unkosten!

Im Allgemeinen wird ein Gast im Orient besonders zuvorkommend behandelt. Gerade deshalb ist es angebracht, dass Sie Interesse und Respekt für die Gepflogenheiten Ihrer Gastgeber zeigen, auch wenn man Ihnen Fehler sicher nicht übel nehmen wird. Ihre Gastgeber werden sich sehr über Ihr Entgegenkommen freuen. <<

KALENDER

WIRTSCHAFTSTERMINE

- November 2005** Algerien
Delegationsreise Algerien
 Afrika-Verein, <http://www.afrikaverein.de>
- November 2005** Tunis
Besuch einer deutschen Unternehmerdelegation
 AHK, <http://www.ahktunis.org>
- 04.11.2005 - 05.11.2005** Berlin
Persisch verstehen lernen
 Nah- und Mittelost-Verein
<http://www.numov.de>
- 06.11.2005 - 11.11.2005** Tel Aviv
Delegationsreise Israel
 Nah- und Mittelost-Verein
<http://www.numov.de>
- 09.11.2005 - 10.11.2005** Haifa
Informations- und Kontaktveranstaltung Israel
 BMWA, <http://www.numov.de>
- 10.11.2005 - 13.11.2005** Dubai
GGI / LSI World Conference
 Geneva Group International,
 Dubai Municipality
<http://www.genevagrout.net/>
- 12.11.2005 - 17.11.2005** Abu Dhabi
Unternehmerreise in die VAE
 IHK Essen, <http://www.essen.ihk24.de>
- 15.11.2005** Berlin
Wirtschaftsseminar Pakistan
 Nah- und Mittelost-Verein
<http://www.numov.de>
- 15.11.2005** Berlin
Weiterbildungsmarkt VAE und Oman
 iMOVE, <http://www.imove-germany.de>
- 16.11.2005** Dortmund
Branchentreffen für Informationstechnologie / e-Commerce für Unternehmen aus Deutschland und der Türkei
 IHK GmbH
<http://www.dortmund.ihk24.de/>
- 17.11.2005 - 20.11.2005** Bielefeld
Arbeiten in Krisenregionen - Arabische Länder
 IHK-Weiterbildungsakademie GmbH
<http://www.bielefeld.ihk.de>
- 18.11.2005 - 24.11.2005**
 Algier, Casablanca
Algerien, Marokko - Wirtschaftsdelegationsreise mit Kooperationsbörsen
 Baden-Württemberg, <http://event.bw-i.de>

Quelle:
 ixpos - Das Außenwirtschaftsportal.
 Weitere Terminhinweise:
www.ixpos.de/kalender.
 Mehr Informationen: www.ixpos.de



KULTURTERMINE

- 11.-12.11.2005**
Medial vermittelter Islam und islamische Medien
 Anstatt sich nur als Opfer eines medialen »Feindbilds Islam« zu sehen, bauen Muslime in Deutschland neue Formen der Medienpräsenz und der Öffentlichkeitsarbeit auf. Wie können muslimische Verbände, Zentren des interreligiösen Dialogs, Initiativen der Integrationsarbeit und Journalisten zu neuen Formen konstruktiver Zusammenarbeit finden?
Akademie der Diözese Rottenburg-Stuttgart, www.akademie-rs.de
- 19.-20.11.2005**
Christen und Muslime, gemeinsam vor gesellschaftlichen Herausforderungen. Kooperationstagung der Christlich-Islamischen Gesellschaft e.V. und Partnern
 Haus Ortlorn, Iserlohn
 Institut für Kirche und Gesellschaft der Evangelischen Kirche von Westfalen
www.kircheundgesellschaft.de
- 20.11.2005**
Sprachen der Wüste
Zeitgenössische Arabische Kunst aus den Golfstaaten
 Die gegenwärtige Kunst der arabischen Welt ist in Europa wenig bekannt. Dabei gibt es eine vielfältige und spannende Kunstszene, die sich unterschiedlicher Medien bedient.
Kunstmuseum Bonn
www.bonn.de/kunstmuseum
- 22.-29. 11. 2005**
Simdi Stuttgart
 Während mehr als 30 Veranstaltungen wird die vitale und vielfältige Musik- und Kulturszene in der Türkei präsentiert. Das Programm reicht von klassischer Musik zur Weltmusik, von traditionellen Klängen zu Hip-Hop, Jazz und Rockmusik, von Literaturnächten zu Tanz-, Theater- und Filmvorstellungen erstreckt.
www.simdi-stuttgart.info
- 05.-09.12.2005**
Islam und der Westen
 Das Seminar will das Denken der »Islamisten« und das Bild des Islams in der Öffentlichkeit durchleuchten. Es versucht Antworten auf Fragen die Religion des Islams, seine Richtungen und sein »Bild vom Menschen« betreffend zu geben.
Georg-von-Vollmar-Akademie e.V., Kochel am See, www.vollmar-akademie.de
- 19.11.2005 - 23.11.2005** Teheran
Informations- und Kontaktveranstaltung Iran
 BMWA, <http://www.numov.de>
- 19.11.2005 - 23.11.2005** Teheran
Delegationsreise Iran
 Nah- und Mittelost-Verein
<http://www.numov.de>
- 22.11.2005 - 23.11.2005**
 Frankfurt am Main
Deutsch-Libysches Wirtschaftsforum
 Afrika-Verein, <http://www.afrikaverein.de>
- 23.11.2005** München
Golfstaaten: Erfolgreich im Geschäft
 IHK München,
<http://www.muenchen.ihk.de>
- 24.11.2005** Bochum
Gesprächskreis Nordafrika
 IHK Bochum, <http://www.bochum.ihk.de>
- 27.11.2005 - 01.12.2005**
Delegationsreise in die VAE
 NRW, <http://www.ixpos.de>
- Dezember 2005** Frankfurt am Main
Deutsch-Sudanesisches Wirtschaftsforum
 Afrika-Verein, <http://www.afrikaverein.de>
- 01.12.2005** Köln
Iran Sprechtag
 IHK Köln, <http://www.ihk-koeln.de>
- 02.12.2005** Düsseldorf
Erfolgreich kommunizieren mit arabischen Geschäftspartnern
 IHK Düsseldorf,
<http://www.duesseldorf.ihk.de>
- 04.12.2005 - 09.12.2005**
 Lahore, Karachi
Informations- und Kontaktveranstaltung Pakistan
 BMWA, <http://www.numov.de>
- 04.12.2005 - 09.12.2005**
 Lahore, Karachi
Delegationsreise Pakistan
 Nah- und Mittelost-Verein
<http://www.numov.de>
- 06.12.2005 - 07.12.2005**
Delegationsreise Marokko
 Afrika-Verein, <http://www.afrikaverein.de>
- 09.12.2005 - 15.12.2005**
Delegationsreise VAE und Oman
 iMOVE, <http://www.imove-germany.de>
- Dezember 2005** Abu Dhabi
Informations- und Kontaktveranstaltung VAE
 BMWA, <http://www.ixpos.de>

Quelle:
 zenith, Zeitschrift für den Orient
 Mehr Informationen:
www.zenithonline.de



IM NÄCHSTEN HEFT 01/2006



Foto: VBM Medizintechnik GmbH

Gesundheit & Life Science

Von der Medizintechnik bis zur Schönheitschirurgie – der Gesundheitsmarkt in der Arabischen Welt mit Messenvorbericht zur Arab Health.



Foto: Jordan Tourism Board

Länderbericht Jordanien:

Engagiertes Land zwischen den Fronten.



Foto: www.photocase.com

Euro-Mediterrane Partnerschaft:

10 Jahre Barcelona Prozess – Eine Bilanz

LCN

Local Control Network

Visit us:
 Intelligent Building
Middle East
Conference 2005
Bahrain
05. - 07. December

Innovative installation - the future for your building

Complete Building Management

- Controls all appliances
- Supervises all rooms
- Regulates temperature, light, ...
- Adds convenience with automatic functions, remote control, etc.
- Incl. a comprehensive security system
- Can be installed by any electrician!

(LCN is perfect for all kinds of buildings - small to very big.
It is the most powerful installation bus - worldwide.)



ISSENDORFF GmbH
Magdeburger Str. 3
D-30880 Rethen

Tel.: +49 5066 998-0 (-800)
Fax: +49 5066 998899
www.LCN.de info-me@LCN.de

Perfection.

Lieber Mitarbeiter,
hier bitte einbauen:

1/1 Anzeige

DAAD

Neamat_212x276_engl.pdf

Datei als pdf geliefert

NORDAFRIKA & MITTLERER OSTEN

LÄNDERREPORT IRAN

Handsclag unter Vorbehalt
Iran nach den Wahlen

ISLAMIC FINANCE

Finanzierung mit Gottes Segen
Auch für Deutsche interessant

RECHT & CONSULTING

Oman lockt Anleger
Investitionsrecht im Sultanat

Dem Himmel nah: Dubai im Höhenflug

IMMOBILIEN & ARCHITEKTUR
AB SEITE 44

**FOKUS:
MESSEN IM
ORIENT**

HEFTSCHWERPUNKT
AB SEITE 12

