

Die Börse von Kuwait – für Kenner die  
»Wall Street des Nahen Ostens«

Die Botschaft von Berlin präsentiert

## ARABISCHE MÄRKTE DER ZUKUNFT

Die Wirtschaft in der arabischen Welt boomt. Insbesondere die erdöl- und erdgasreichen Staaten profitieren von den hohen Erdölpreisen. Modernisierung und Privatisierung stehen auf der Tagesordnung. Lesen Sie hier von den aktuellen Hot Spots und ihren Do's and Don'ts ...

Text\_Sylvia Ortlieb

### Maghreb

Zwei der wichtigsten Wirtschaftsländer im Maghreb, **Algerien** und **Libyen**, öffnen sich zunehmend für den europäischen Markt. Wenige Tage nach der Gründung der Mittelmeerunion im Juli 2008, hat Bundeskanzlerin Merkel in Algerien die Weichen für bilaterale Beziehungen neu gestellt. Das Land verfügt über riesige Erdgasvorkommen und gigantische Devisenvorräte. Hier bieten sich zahlreiche Investitionschancen

auf den Gebieten Erdgasanlagen und Erdgasverflüssigungen an sowie in der Bauwirtschaft, Medizintechnik und Weiterbildung. Libyen investiert massiv in die Modernisierung seiner Industrien und setzt auf den Tourismussektor als dynamische Wachstumsquelle. Seit dem Ende des Embargos gibt es ein erhebliches Aufholpotential.

### Naher Osten

Auch der Nahe Osten weist erfreuliche Daten auf: **Jordanien** glänzt mit Tourismuszahlen und errichtet Mega-Geschäftszentren. **Syrien** hat seine Spannungen mit dem **Libanon** beiseite gelegt und forciert

**„Afrika ist ein Kontinent der Chancen!  
Das Potential Afrikas gerade für Investitionen aus Deutschland und anderen führenden G8-Staaten ist heute so groß wie noch nie in den letzten Jahrzehnten.“**

Dr. Bernd Pfaffenbach, Staatssekretär im Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie

auf Grund seiner archäologischen Schätze zukünftig noch stärker den Ausbau der Tourismusbranche. **Palästina** benötigt dringend Investoren und im **Irak** zeichnen sich positive Chancen für den Aufbau der Infrastruktur ab.

Dr. Sylvia Ortlieb hat Ethnologie, Politologie und Orientwissenschaften studiert und ist Bestsellerautorin von „Business-Knigge für den Orient“. Sie führt die Münchener Unternehmensberatung Orient-Occident und unterstützt als Trainerin und Coach für interkulturelle Kompetenz Unternehmen und Institutionen beim Aufbau von erfolgreichen Businessnetzwerken im Orient.



**Business-Knigge für den Orient**  
Mit Kulturkompetenz zu wirtschaftlichem Erfolg  
Sylvia Ortlieb  
ISBN: 978-3-8214-7655-1

Fotos: Hussein, Jumeirah

### Golfstaaten

Am Golf entstehen völlig neue Städte im Wüstensand und schaffen für hunderttausende von Menschen Arbeitsplätze. Architektonische Glanzstücke, Einkaufsmalls, die amerikanischen und europäischen Shoppingzentren in nichts nachstehen und luxuriöse Hotelanlagen locken Touristen, Arbeitssuchende und Unternehmer in Scharen in die Golfregion. Allen voran die **Vereinigten Arabischen Emirate**, die für die meisten als das Chanceneldorado schlechthin gelten. Mit ihrer Devise „geht nicht – gibt's nicht“ versetzen die Herrscher dieses kleinen Landstrichs die Welt in Staunen. Die VAE zeichnen sich durch eine beispiellose Dynamik aus, die vorbildlich für die gesamte Region des Nahen und Mittleren Osten ist. Ein mutiges und fortschrittliches Denken der opinion leaders,

eine hochmotorige Innovationsfreude und die Überzeugung, die weltbesten Experten beim Ausbau der emiratischen Infrastruktur zu Rate zu ziehen, all das macht die Vereinigten Arabischen Emirate zu begehrten und hochgeschätzten Wirtschaftspartnern. Investitionschancen locken auch in anderen Golfstaaten: **Katar** hat den Libanon bereits vor Jahren als Finanzzentrum der arabischen Welt abgelöst und etabliert sich als wichtiger Standort für Konferenzen, Wissenschaften und Sport. **Kuwait** benötigt vor allem Maschinen und Anlagen, elektronische und chemische Produkte. Spektakulär ist das neue Investitionsprojekt: der Bau der Seidenstadt, Medina Al-Hareer, im Norden von Kuwait. Dafür werden 25 Jahre Bauzeit veranschlagt mit einem Investitionskapital von mehr als 100 Milliarden US Dollar.

### „Salam Aleikum“ – Shaking hands?

In traditionellen, arabischen Ländern wie den Golfstaaten und insbesondere in Saudi-Arabien ist es vorteilhaft, den islamischen Ehrenkodex zu kennen, der diverse Regeln für eine respektvolle Begrüßung vorsieht. Arabischen Frauen steht ein hohes Maß an Ehrerbietung zu, offensiver Blickkontakt und Berührungen gelten als faux pas. Der europäische Gentleman unterläßt deshalb den Handschlag, ein kurzes Nicken und ein freundliches „Salam Aleikum“ in ihre Richtung sind angebracht. Reicht die Araberin ihre Hand zum Gruß, weil sie mit europäischen Gepflogenheiten vertraut ist, dann – und nur dann – kann der Handgruß erfolgen.

Den arabischen Geschäftspartner begrüßt der Europäer mit nicht allzu starkem Händedruck und direktem Blickkontakt – hier gilt, dass die „comfort zone“ bei arabischen Geschäftspartnern eine größere Nähe zulässt als in Deutschland.

Die europäische Diplomatin oder Unternehmerin wartet bei der Begrüßung in jedem Fall, ob der arabische Gentleman ihr die Hand zum Gruß reicht – ist das nicht der Fall, bedeutet das, dass dieser streng islamische Regeln befolgt und damit seinen Respekt bezeugt. Auch wenn sein Blick in die Ferne schweift und er den Blickkontakt während des Gesprächs vermeidet, bedeutet dies islamische Höflichkeit und keineswegs Arroganz.

Übrigens: Anders als in Deutschland werden die arabischen Herren in hierarchischer Rangfolge zuerst begrüßt – und die Damen zuletzt.

**Bahrain** repräsentiert sich als moderner Messestandort, der **Oman** lanciert Bildungsinitiativen und der **Jemen** ist am Tourismus als starken Wirtschaftsfaktor interessiert.

**Saudi-Arabien** hingegen gilt für viele deutsche Unternehmer immer noch als ein fremdes und undurchdringbares Terrain. Dabei weist die Erdölmetropole mit seiner dynamischen Reform- und Investitionspolitik sogar ein liberaleres Wirtschaftsklima auf als Abu Dhabi oder Dubai.

Bei allem Optimismus: Ein kurzer Besuch im arabischen Land und schon liegt der Geschäftsvertrag unterzeichnet auf dem Tisch – das wird nur selten vorkommen. Denn dort wo Hightech-Glitzerwelten mit hervorragender Infrastruktur und einwandfrei funktionierender Kommunikationstechnologie entstehen und westlichen Lebensstil suggerieren, haben arabische Traditionen und Geschäftsgepflogenheiten auch heute noch ihren Stellenwert und erfordern von deutschen Unternehmern bei den Geschäftsbeziehungen ein hohes Maß an Kulturkompetenz und diplomatischem Geschick.



Das Emirates Towers Hotel in Dubai – perfekt nicht nur für Businessgäste