

Jedes Jahr aufs Neue wird München in den Sommermonaten in arabisches Flair gehüllt, denn dann füllt sich die Stadt mit Touristen aus der Golfregion. Sie kommen vor allem, um das hiesige medizinische Angebot zu nutzen. Doch die arabischen Petrodollars fließen nicht nur in die Gesundheitsbranche, sie fließen vermehrt auch in deutsche Unternehmen. Ein Einblick in die deutsch-arabischen Finanzbeziehungen.

## Finanz-Oase

**W**enn der Sommer in München Einzug hält, kommen auch sie. In lange Gewänder oder Tuch aus Kaschmir und Seide gehüllt, die nur selten den Blick auf die kostspielige Designerjeans freigeben, wandern sie durch das Klinikviertel östlich der Theresienwiese. Oder bummeln durch die großen Kaufhäuser in der Nähe des Hauptbahnhofs. Lediglich die Prada-Tasche am Arm der Frau gibt einen Hinweis auf den Reichtum, der ansonsten nicht zur Schau gestellt wird. Alle reden von Dubai, von Abu Dhabi und den reichen arabischen Investoren. Hier sind sie – mitten in München. Als Patienten. Mangelndes Vertrauen in das eigene Gesundheitssystem dort und eine hohe Ärztedichte mit Spezialisten von internationalem Ruf hier locken die Medizintouristen in die Landeshauptstadt. Hotels stellen sich auf die arabischen Besucher ein – mit Koran statt Bibel auf dem Zimmer, Gebetskompass, arabischer Speisekarte und Frühstücksbuffet ohne Schinken und Speck. Es lohnt sich, denn es ist jede Menge Geld im Markt: Die arabischen Königshäuser finanzieren ihren Untertanen auf Antrag die auswärtige medizinische Behandlung; bei den Mitarbeitern der großen Konzerne macht das sogar der Arbeitgeber.

**Doch die arabischen Petrodollars fließen nicht nur in die Gesundheitsbranche**, sie fließen vermehrt auch in deutsche Unternehmen. Hier allerdings sind die Araber selten zum Anfassen nah. Dabei haben die deutsch-arabischen Beziehungen in finanzieller und wirtschaftlicher Hinsicht eine lange und erfolgreiche Geschichte. Deutschland ist einer der wichtigsten Handelspartner für den arabischen Raum: „Die deutschen Exporte in die arabischen Länder legten in den vergangenen fünf Jahren um 60 Prozent zu“, berichtet Abdulaziz Al-Mikhlafi, Generalsekretär der Deutsch-Arabischen Handelskammer in Berlin. „Auf den Umfang der arabischen Investitionen bezogen, rangiert Deutschland bislang an fünfter Stelle.“ Die Organisation vertritt einen Markt von mehr als 300 Millionen Arabern, von Syrien über die arabische Halbinsel bis Algerien. Vor allem die Golfstaaten – insbesondere die Vereinigten Arabischen Emirate, Kuwait, Saudi-Arabien und Katar – bringen ihr Geld im Ausland und damit auch in deutsche Unternehmen ein. EADS, Daimler oder die Betreibergesellschaft des Hamburger Hafens sind bekannte Beispiele dafür.

**Der wirtschaftliche Boom**, der das finanzielle Fundament für diese Investitionen legt, zieht deutsche Banken in die Region. Zum Beispiel die Cominvest-Tochter der Commerzbank. Michael Klimek, studierter Islamwissenschaftler und Asset Manager in einer Person, leitet das Geschäft in Nahost. Er sieht großes Potenzial in der Region, nicht zuletzt wegen des gestiegenen Ölpreises: „Tendenziell ist die Nachfrage nach Direktinvestments ausgeprägter als nach einzelnen Produkten oder Wertpapiergattungen.“ Was das Grundverständnis einer ausbalancierten Anlagestrategie angeht, sieht Klimek jedoch Nachholbedarf. „Insbesondere im Privatkundengeschäft ist die Risikoneigung für europäische Verhältnisse sehr ausgeprägt.“ Strukturen seien erst im Aufbau begriffen und die Entscheidungswege lang.

**Ähnliche Erfahrungen machen Unternehmen, die sich vor Ort ansiedeln wollen**, wie Holger Ochs, Geschäftsführer der Balance AG, weiß. Die international tätige Steuer-, Rechts- und Unternehmensberatung mit Stammsitz im fränkischen Erlangen hilft deutschen Firmen, in der arabischen Welt Fuß zu fassen. Was nicht immer einfach ist: „Nach europäischem Verständnis handelt es sich bei den Staaten der arabischen Welt immer noch um Entwicklungsländer, vor allem was die öffentliche Verwaltung angeht. Die jeweilige Behörde existiert vielleicht erst seit wenigen Monaten, die Mitarbeiter sind unerfahren.“

**Trotzdem lohnt sich der Weg**, denn derzeit erlebt die Golfregion einen Aufschwung sondergleichen, die Volkswirtschaften wachsen mit bis zu zweistelligen Raten. Dabei geht es längst nicht mehr nur um Öl, wie das Beispiel Dubai zeigt. Auch andere Branchen, wie Immobilien, IT, Tourismus, Medizin, entwickeln sich hier explosionsartig. Ein Ende des Booms ist nicht in Sicht – und davon wollen tausende ausländische und auch deutsche Unternehmen profitieren. Siemens und Linde, Bayer und Beiersdorf, die Deutsche Bank und die Commerzbank sind einige der bekannteren Namen, die nicht nur in den Vereinigten Arabischen Emiraten zu finden sind.

**Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag** spricht von enormen Chancen und wirbt für die Golfregion als Wirtschaftsstandort

für deutsche Unternehmen. Wer diese Chancen nutzen will, muss zunächst die lokalen Besonderheiten kennen. Denn im Allgemeinen gilt bei Firmengründungen im arabischen Raum der Grundsatz, dass maximal 49 Prozent der Anteile in den Besitz des ausländischen Investors übergehen können. Um diese Regelung zu umgehen, wurden in der gesamten Region zahlreiche Miniatur-Freihandelszonen errichtet – allein in den Vereinigten Arabischen Emiraten lassen sich 15 solcher Zonen zählen. Die Beteiligung eines lokalen Partners ist hier nicht mehr notwendig. Ohne einen in der Region erfahrenen Berater bleibt es trotzdem schwierig, denn auch interkulturelle Hürden müssen überwunden werden. Und über solche kann der deutsche Unternehmer schon in der ersten Verhandlungsphase stolpern: „Die meisten möchten immer sehr schnell ihr eigentliches Anliegen – also das Geschäftliche, die finanziellen Konditionen oder den Vertragsabschluss – auf den Tisch bringen. Für die arabischen Geschäftspartner stehen jedoch das tatsächliche Kennenlernen ihres Gegenübers und das Hinterfragen von trivialen Themen im Vordergrund“, erzählt Holger Ochs. Mancher Unternehmer sei zudem überrascht, dass Firmen in der arabischen Welt von international erfahrenen Managern geleitet werden; der Scheich in traditionell arabischer Kleidung sei in der Praxis am Verhandlungstisch kaum zu finden. Darüber hinaus ist es

## „Bei jedem neuen Handel neue Freunde gewinnen“



**Abdulaziz Al-Mikhlaifi**, Generalsekretär der Deutsch-Arabischen Handelskammer, über die Finanzbeziehungen zwischen Deutschland und der arabischen Region.

### Was macht Deutschland so attraktiv für arabische Investitionen?

Arabische Investoren haben großes Interesse am Standort Deutschland. Es hat sich herumgesprochen, dass die Wirtschafts- und Arbeitsmarktreformen in Deutschland begonnen haben zu greifen und eine optimistische Stimmung hinsichtlich des Wirtschaftswachstums im Lande herrscht. Deutschland ist und bleibt einer der wichtigsten Wirtschaftspartner für die arabischen Länder.

### Wohin fließt das Geld?

Im Allgemeinen erfreut sich der Immobiliensektor einer großen Beliebtheit; das Interesse konzentriert sich auf die Großstädte Berlin, München, Frankfurt, Hamburg, Düsseldorf und Köln. Dort wird in der Regel in fertiggestellte Bürogebäude in guter Lage investiert, die en bloc oder durch eigens dafür gegründete Gesellschaften an gute Kunden vermietet werden. Außerdem gehören Hotels und Einkaufszentren zu den bevorzugten Anlageobjekten arabischer Investoren. Zunehmend zeigen private und staatliche Investoren aus den Golfstaaten großes Interesse an Beteiligungen an kleinen und mittelständischen Unternehmen aus dem gewerblichen Bereich. Darüber hinaus suchen arabische Staatsfonds verstärkt nach Anlagemöglichkeiten im Industrie- und Infrastruktur- sowie Bankensektor.

seiner Erfahrung nach enorm wichtig, vor Ort Flagge zu zeigen. Erste Referenzprojekte in der Region stoßen Türen weit auf, die ohne einen solchen Beweis lokaler Erfahrung nur schwer zu öffnen gewesen wären.

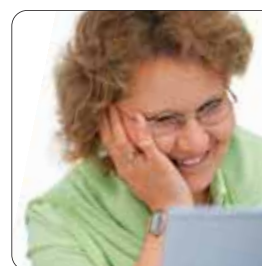
**Umgekehrt treffen arabische Investoren hierzulande ebenfalls auf Vorbehalte** – vor allem wenn das Geld aus den prall gefüllten Kassen der arabischen Staatsfonds stammt. Deren Mittel werden auf rund 1570 Milliarden US-Dollar geschätzt – und zurzeit beispielsweise in die Fluggesellschaft Air Berlin oder in die Solarfirma Q-Cells investiert. Ausverkauf der heimischen Industrie, rufen die Kritiker; die Bundesregierung ist alarmiert und plant Beschränkungen für die Beteiligung solcher Fonds. Auf europäischer Ebene jedoch winkt man ab: Der Präsident der EU-Kommission, José Manuel Barroso, erklärte, Staatsfonds seien keine alles verschlingenden Ungeheuer, sondern als

### **Bei dieser Art von Geschäftsbeziehungen treffen zwei Kulturen aufeinander. Zu welchen Problemen kann das Ihrer Erfahrung nach führen?**

Wenn Menschen aus unterschiedlichen Kulturen geschäftlich zusammenkommen, ist es immer erforderlich, dass man sich aufeinander zubewegt. In der Regel gelingt das auch. Trotzdem gilt es einige Klippen zu umschiffen: So kommt eine schnelle Entscheidung, die sich ein deutscher Unternehmer von seinem arabischen Partner erwartet, nicht immer auf Bestellung. Der arabische Geschäftsmann will nicht nur Geschäftspartner im engeren Sinne haben. Vielmehr möchte er bei jedem neuen Handel neue gute Freunde gewinnen. Der arabische Partner hat aus seiner Sicht Gründe, warum eine Entscheidung nicht sofort gefällt wird. Diese Gründe möchte er seinem Partner nicht immer mitteilen; sie können familiärer, hierarchischer oder institutioneller Natur sein. Verständnis und Geduld sind hier für den deutschen Geschäftspartner gute Ratgeber.

zuverlässiger Geldgeber ein stabilisierender Faktor. Man müsse die legitimen politischen Interessen der EU schützen, ohne in die Falle des Protektionismus zu tappen. Auch Abdulaziz Al-Mikhlafi beschwichtigt Befürchtungen, die Investitionsmotive der Staatsfonds könnten politisch gelenkt sein: „Die meisten arabischen Länder nutzen das derzeitige ‚window of opportunity‘ des hohen Ölpreises, um ihre Abhängigkeit von dem Rohstoff zu verringern und ihre Ökonomien zu diversifizieren. Da diese Prozesse langfristiger Natur sind und die Aufnahmefähigkeit der Volkswirtschaften für die schnell gewachsenen Einnahmen begrenzt ist, werden diese Staatsfonds international aktiv. Ihr Ziel ist es, eine nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung auch für künftige Generationen zu erreichen.“

**Damit dürfte es hierzulande für viele Firmen bald zum wirtschaftlichen Alltag gehören**, wenn neben amerikanischen Private-Equity-Firmen arabische Staatsfonds am Verhandlungstisch sitzen und für Beteiligungen mitbieten. Das gilt nach Einschätzung von Arabien-Kenner Holger Ochs nicht nur für die Dax-Konzerne: „Arabische Investoren werden im Laufe der nächsten Jahre immer selbstbewusster werden und ihr Vermögen offensiv einsetzen. Das betrifft dann nicht nur börsennotierte Unternehmen, sondern auch die sogenannten Hidden Champions – also mittelständische deutsche Familienunternehmen, sofern sie in das Branchenportfolio der arabischen Investoren passen.“ Arabisches Flair dürfte sich damit auch anderswo in Deutschland verbreiten. Selbst wenn möglicherweise nicht immer ein echter Scheich mit am Verhandlungstisch sitzt.



Die Autorin **Constanze Hacke** arbeitet als selbstständige Wirtschaftsjournalistin in Köln, u. a. für den Deutschlandfunk, die Verlagsgruppe Handelsblatt und die Bundeszentrale für politische Bildung.