

Wirtschaftswunder im Wüstensand

Die Vereinigten Arabischen Emirate ziehen Unternehmen aus aller Welt magisch an. Auch deutsche Mittelständler können vom Wirtschaftsboom im Wüstensand profitieren. Doch die Kunden sind anspruchsvoll, die Arbeit hart und die Risiken nicht zu unterschätzen.

Text _ Karsten Zunke



Boom: Nicht nur die Container im Hafen von Dubai sind voll, sondern auch die Auftragsbücher deutscher Unternehmen.

»Könnten Sie bitte morgen noch einmal anrufen? Heute ist ein ungünstiger Tag für ein Gespräch, da gerade sehr viel zu tun ist.« Wer mit Unternehmern in Dubai spricht, spürt sofort die enorme Geschäftigkeit in den Vereinigten Arabischen Emiraten, einem Konglomerat aus sieben unabhängigen Emiraten. Riesige Bauprojekte wie die künstlichen Inseln Palm Islands oder The World sollen mit ihren Villen und Luxushotels Touristen und Geschäftsreisende im großen Stil in den Staat am persischen Golf locken. Nicht nur Konzerne wie die Deutsche

Bank, BMW, die Lufthansa oder Thyssen sind bereits vor Ort präsent. Auch immer mehr kleine und mittelständische Firmen erschließen sich neue Einnahmequellen im Golfstaat. Rund 500 deutsche Unternehmen sind in den Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE) aktiv.

Deutsche Spezialisten sind gefragt

»Der Markt in den Emiraten ist von seinen Anforderungen durchaus mit dem europäischen Markt vergleichbar«, sagt Katharina Sigl, Exportbereichsleiterin

der AMF Deckensysteme aus Grafenau. Das Unternehmen beschäftigt etwa 300 Mitarbeiter und gehört zu 100 Prozent der Knauf-Gruppe – einem Spezialisten für den Innenausbau von Gebäuden. Der Deckenspezialist beschäftigt 80 Mitarbeiter in Vertriebsbüros in 30 Ländern. Wie alle Unternehmen hat auch AMF eine Anlaufphase gebraucht, als man vor sechs Jahren das Vertriebsbüro in Dubai eröffnete. »Wir mussten die Marke vor Ort zunächst bekannt machen und einige Zeit auf dieses Ziel hinarbeiten«, sagt Sigl. Mittlerweile wurde ein Kundstamm aufgebaut, die Marke ist längst bekannt, und drei Mitarbeiter betreuen die Kunden vom Dubaier Vertriebsbüro aus. Ein Standort, der auch als Ausgangsbasis für die ganze Region Mittel-Ost für AMF von strategischer Bedeutung ist. Denn die Zeichen stehen auf Wachstum, die Auftragslage ist weiterhin sehr gut. »Auch nach einigen Jahren starker Bauaktivitäten hält der Boom an. Die Nachfrage nach höherwertigen Produkten steigt sogar«, sagt Sigl.

Von den anhaltenden Bauaktivitäten profitiert auch Drees & Sommer. Der Dienstleister für Bauen und Immobilien mit Sitz in Stuttgart beschäftigt 850 Mitarbeiter weltweit, zwischen zehn und 25 Personen in Dubai. Drees & Sommer ist seit 2004 in den VAE aktiv. Das Unternehmen betreut in Dubai die verschiedensten Projekte vom Airbus Spares Center bis zum Silver Star German Business Tower und ist derzeit mit der Konzeptentwicklung von zwei großen Hotelprojekten beschäftigt.

»Im Vergleich zu Deutschland liegt der Schwerpunkt sicherlich auf der guten Kommunikation und Koordination mit

den vielen Partnern«, sagt Rainer Preiss-hofen, Geschäftsführer Drees & Sommer in Dubai. Hohe Qualität sei gefragt, wenn auch noch auf etwas niedrigerem Niveau als in Deutschland. Die größte Herausforderung sei gewesen, die notwendigen Netzwerke aufzubauen und zuverlässige Partner vor Ort zu finden.

Lokale Partner sind unverzichtbar

Heute ist Dubai für den Dienstleister die Drehscheibe für den Mittleren Osten. »Der ideale Standort, um Projekte der gesamten Region zu betreuen«, sagt Preisshofen. Aber trotz Glanz und Glamour: In Dubai liegt das Geld nicht auf der Straße. »Man muss hart und viel arbeiten und darf sich bei aller Begeisterung den klaren und nüchternen Blick nicht trüben lassen.« Unternehmen soll-

ten mit dem richtigen lokalen Partner den Standort vor Ort langsam und nachhaltig aufbauen, rät Preisshofen.

Und sogar kleine Unternehmen haben eine Chance: So heißt es auf der Website des badischen Fahrradspezialisten Wolfi's Bikeshop »Everything for bikes – Heitersheim/Dubai«. Im Jahr 2002 eröffnete Wolfgang Hohmann mit seiner Frau und zwei Mitarbeitern einen zweiten Standort in Dubai. Heute beschäftigt er dort zwölf Mitarbeiter. Das Geschäft unterscheidet sich dabei von dem hierzulande: »In Deutschland verkaufen wir hauptsächlich Fahrräder von Herstellern, die national sehr bekannt sind. In Dubai sind internationale Marken besonders gefragt.«

Nichtsdestotrotz: »Made in Germany« ist sehr begehrt. »Die Kombination aus unserem Know-how und der Qualität

deutscher Marken kommt bei unseren Kunden hier in Dubai sehr gut an«, sagt Hohmann. Verkehrsberuhigte Wohnviertel, fitnessbegeisterte Dubaier und immer neue Kundschaft sorgen für ein dynamisches Geschäft.

Aber vor allem kleinere Unternehmen sollten es sich nicht zu einfach vorstellen, in Dubai ein zweites Standbein zu etablieren. »Man braucht sehr viel persönlichen Einsatz«, sagt Hohmann. Ständig steigende Mieten und schwankende Kosten hätten das Geschäft im Laufe der Zeit nicht einfacher gemacht. »Wir arbeiten hier 60 bis 70 Stunden in der Woche – und unsere Angestellten auch«, sagt Hohmann. Das wäre in Deutschland so nicht denkbar. »Aber hier zu arbeiten macht enormen Spaß und das Geschäft läuft hervorragend.«

redaktion@acquisa.de

• 1

→ DIE EMIRATE IN ZAHLEN



Die Vereinigten Arabischen Emirate sind Wachstumsmarkt. Interessante Rahmendaten und Ansprechpartner für deutsche Unternehmen.

- **Fläche:** 83.600 km²
- **Hauptstadt** Abu Dhabi
- **Administrative Gliederung in sieben Emirate:**
Abu Dhabi, Umm al-Qaiwain, Fudschaira, Ra's al-Chaima, Schardscha, Dubai, Adschman
- **Einwohner:** 4,3 Millionen
- **Bevölkerungsdichte:** 52 Menschen pro km²
- **Amtssprache:** Arabisch
- **Währung:** Arabische Emirate Dirham (AED)
- **Umrechnungskurs zirka*:** 1 Euro = 4,17 AED
- **Bruttoinlandsprodukt (BIP):**
132 Milliarden US-Dollar (2006)
- **BIP pro Kopf:** rund 24.000 US-Dollar (2005)
- **Anlaufstellen für deutsche Unternehmer:**
 - Deutscher Wirtschaftskreis Dubai (www.gbc-dubai.com)
 - Deutscher Wirtschaftskreis Abu Dhabi (www.gebcad.com)
 - Deutsche Außenhandelskammer Büro Dubai (http://www.ahkvae.com)

*Mitte Mai 2007, Quellen: Wikipedia, Auswärtiges Amt, eigene Recherche

Suchen wo die Profis sind!

Jetzt Ihre Stellen besetzen mit der
online-print-kombi

1 Monat online auf salesjob.de + acquisa.de
und 1 Ausgabe im Stellenmarkt der acquisa

nur 980 Euro

buchen unter
030 390 88 315
oder
order@salesjob.de



