

## Kongress Länderrisiken 2007:

### Workshop 10 – Golfstaaten: Chancen nutzen

#### Erfolgsstory in Nahost oder platzt die Blase am Golf?

Der Exporterfolg der Ölstaaten am Persischen Golf hat eine neue Investitionswelle ausgelöst, die dem deutschen Maschinen- und Anlagenbau zahlreiche Aufträge bescherte. Die Perspektiven sind weiterhin gut. Die Golfstaaten nehmen innerhalb der Region in vielen Bereichen eine Vorreiterrolle ein. Über die aktuelle Lage am Golf und welche Trends und Risiken zu beachten sind, berichteten Experten auf dem Kongress „Länderrisiken 2007 – Perspektiven für die deutsche Außenwirtschaft“ in Mainz, der von Coface Deutschland in Zusammenarbeit mit Dow Jones und dem F.A.Z.-Institut ausgerichtet wurde.

Im Workshop „Golfstaaten: Chancen nutzen“ stellten sich **Markus Daffner**, Geschäftsführer von Kling Consult, **Geoffrey Lovell**, Senior Relationship Manager der Landesbank Baden-Württemberg, und **Marc Neumann**, Geschäftsführer der MAN Ferrostaal Industrieanlagen GmbH, unter der Moderation von **Martin Kalhöfer** den Fragen der Teilnehmer. Der Referatsleiter Nahost/Afrika bei der Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai) nannte einleitend einige Kennzahlen der Staaten im Golf-Kooperationsrat (engl. Gulf Cooperation Council, GCC). Die sechs Länder mit insgesamt rund 38 Millionen Einwohnern erzielten ein Bruttoinlandsprodukt von rund 700 Milliarden US-Dollar.

Das Planungsunternehmen Kling Consult ist seit drei Jahren mit einer Niederlassung in Dubai und hat dort mittlerweile einige respektable Bauvorhaben umgesetzt, nachdem es bereits seit 20 Jahren von Deutschland aus im Nahen Osten tätig ist. Geschäftsführer **Markus Daffner** berichtete über die vielfältigen Chancen, die der prosperierende Markt am Golf böte, Sorge er doch gerade für Unternehmen in der Baubranche für eine kontinuierliche Auslastung und geringere Abhängigkeit vom deutschen Markt und demnach für eine bessere Verteilung des unternehmerischen Risikos. Zudem stelle er mit der Präsenz vieler internationaler Firmen neben der dort möglichen Erarbeitung neuen „Know-hows“ auch ein wichtiger „Kontaktmarkt“ dar. Markus Daffner führte allerdings auch marktbedingte Risiken an, die vor allem im Dollarkurs begründet liegen. Auch die Auseinandersetzung mit der uns fremden Kultur sei nicht zu unterschätzen. Schließlich seien die Auftraggeber zum Teil unberechenbar und verlangten eine äußerst intensive Betreuung. Wichtig sei die Präsenz vor Ort und der Vertrauensaufbau, klärte Markus Daffner auf: „Das erfordert sehr viel persönliches Engagement und 100 Prozent Zeiteinsatz für den Kunden – rund um die Uhr.“

Daher sei eher Vorsicht bei privaten Auftraggebern geboten, die mit ihrer Unstetigkeit und ihrem Betreuungsbedarf sehr viel abverlangten.

**Marc Neumann**, Geschäftsführer der MAN Ferrostaal Industrieanlagen GmbH, hob darauf ab, dass man sich jeden der GCC-Staaten (Bahrain, Qatar, Kuwait, Oman, Saudi-Arabien und VAE) einzeln ansehen müsste. Während beispielsweise in Saudi-Arabien besonders in die Petrochemie und die Weiterverarbeitung investiert werde, um langfristig den vielen jungen Leuten Arbeit zu geben und so der sozialen Probleme zu begegnen, würden die Nichtölsektoren wie Informationstechnologie und Tourismus in den VAE schon heute ca. 70 Prozent des BIP ausmachen. Bahrain lege den Schwerpunkt auf Finanzdienstleistungen und den Handel, Qatar wiederum verfüge über 15 Prozent der Weltgasreserven und sei der weltgrößte Düngemittelproduzent. In Kuwait, das 10 Prozent der Weltölreserven habe, sei die Diversifizierung der Industrie im Gang, was, so Marc Neumann, angesichts des starken Bevölkerungswachstums auch notwendig sei.

Am Rande des Workshops wurde immer wieder auch das Thema Iran gestreift. Einerseits favorisierte Marc Neumann die dort herrschenden optimalen Investitionsbedingungen, andererseits mache die Möglichkeit von Sanktionen in den kommenden Monaten es gerade für den Anlagenbau extrem schwierig. Zudem müsse man sich der Frage nach der Stabilität des Landes aufgrund der inneren Spannungen stellen.

Ergänzend zu den Erfahrungen der Unternehmer vor Ort informierte **Geoffrey Lovell**, Senior Relationship Manager der Landesbank Baden-Württemberg, über die Finanzierungsmöglichkeiten für Exporte in die Region. Wichtig sei es, das rechtzeitige Gespräch mit einer Bank zu suchen, bevor es zu einem Vertragsabschluss kommt. Was die Instrumente der Exportfinanzierung angehe, so böten die Banken die klassische Begleitung an. Das sei für diese Länder unproblematisch. Die lokalen Banken vor Ort seien indes sehr klein. „Die Topbanken sind Investmentgrade, aber in der Regel im internationalen Vergleich mit einer Bilanzsumme unter 20 Milliarden Euro ebenfalls klein.“ Außerdem verwies er auf die staatliche und private Kreditversicherung.

Platzt die Blase am Golf irgendwann? Wie lange noch profitieren deutsche Unternehmen von dem Wirtschaftsboom? Markus Daffner versicherte, dass es für das Planungs- und Bauwesen in Dubai und den anderen Emiraten noch acht bis zehn Jahre weitergehen werde, bevor dann alles bebaut sei und der Bedarf spürbar zurückginge. Hier sei die Zeitachse also noch etwas länger als fünf Jahre.

Für andere Branchen werde es dagegen dann eng. „Made in Germany“ genieße zwar einen hervorragenden Ruf am Golf, doch habe man sich dem starken Wettbewerb aus den USA, Frankreich und Großbritannien zu stellen. Die Chinesen drängten in den Markt.

Bislang verfügten sie aber noch nicht über die erforderliche Qualität, so dass den deutschen Unternehmen, die sich am Golf engagieren, noch ein Vorsprung von circa fünf Jahren bleibt.

Auf die Frage, was deutsche Unternehmen besser machen könnten, wurde **Geoffrey Lovell** – selbst Engländer – deutlich: „Nicht die Produkte, die haben einen exzellenten Ruf, aber die Deutschen sind zu ehrlich.“ Während nicht-deutsche Unternehmer aus dem Westen gerne mal versprechen, was sie dann nicht halten können, sei die Anbahnung der Geschäftsbeziehungen von deutscher Seite mit vielen Bedenken und Erwägungen belastet. Zwar wüsste man auch am Golf, dass man sich auf die Deutschen verlassen könne, wenn der Vertrag dann einmal stehe, doch ein aggressiveres Vorpreschen und weniger zögerliches Auftreten zumindest am Anfang sei doch generell vorteilhafter. Auch seien die Deutschen zu sehr Einzelkämpfer. Persönliche Beziehungen, Netzwerke, wie sie beispielsweise vom Nah- und Mittelostverein sowie von der Coface angeboten werden, seien in der Region jedoch enorm wichtig.

Die politischen Risiken in der Region werde man im Blick behalten müssen, waren sich die Experten einig. Dass etwa Dubai das Ziel von Terroranschlägen in den nächsten Jahren werde, gerade, wenn alles fertig gebaut ist und der neue Superturm steht, ließe sich nicht ausschließen. Auch die sozialen Probleme in Saudi-Arabien angesichts einer motivations- und perspektivenlosen Jugend könnten sich sicherlich verschärfen. Doch bleibt das Fazit: „Mehr Chancen als Risiken!“ Wichtig sei dabei die unmittelbare Präsenz mit einer Niederlassung vor Ort.

Dr. Dirk Bröckelmann, Coface Deutschland