

## Geschäftsreisen

# SAND UND LEUTE

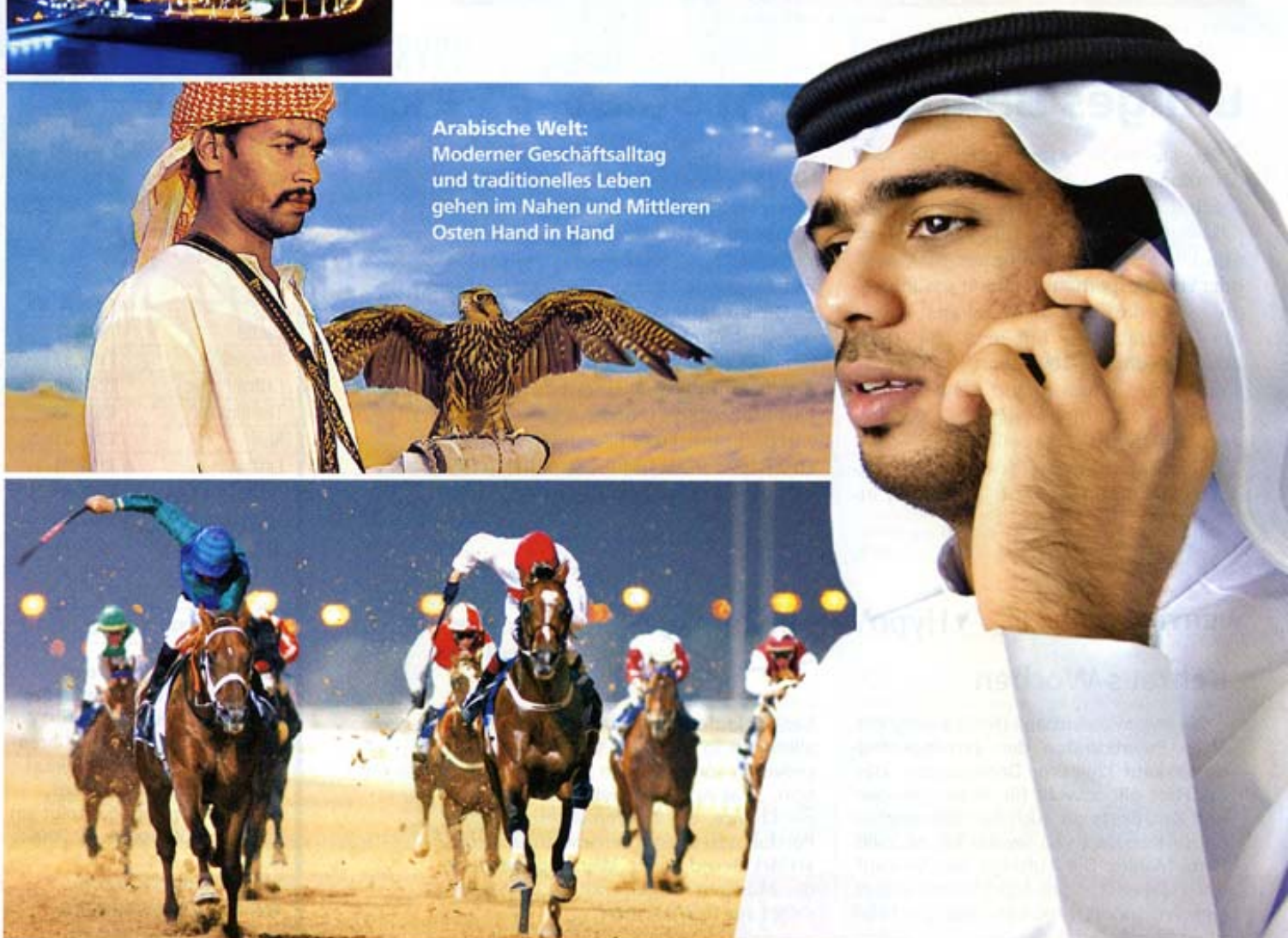
Die Wirtschaft im arabischen Raum boomt. Erfolg hat dort jedoch nur, wer die geschäftlichen Gepflogenheiten kennt

**Z**wischen Rotem Meer und Persischem Golf scheint die Wirtschaft kein Halten zu kennen. Für weit über 20 Milliarden Euro soll in Saudi-Arabien das bislang größte Bauprojekt auf der arabischen Halbinsel in Angriff genommen werden: King Abdullah Economic City, eine aus dem Boden gestampfte Stadt von 35 Kilometer Durchmesser mit Banken, Petrochemiefabriken, Hotels und Einkaufszentren. Dagegen nehmen

sich die jüngsten Projekte beim Nachbarn Dubai fast bescheiden aus. Schlappe vier Milliarden Euro soll „Dubailand“ kosten, der größte Freizeitpark der Welt. Immerhin 8,5 Milliarden werden in den Djebel Ali Airport investiert, den größten Flughafen auf dem Globus. 120 Millionen Fluggäste im Jahr sollen dort in naher Zukunft abgefertigt werden – auf einer Fläche so groß wie London-Heathrow und O'Hare in Chicago zusammen.



Arabische Welt:  
Moderner Geschäftsalltag  
und traditionelles Leben  
gehen im Nahen und Mittleren  
Osten Hand in Hand



Wohl kein anderer Landstrich auf dem Globus verdient das Siegel „Boomregion“ so wie die arabische Halbinsel. Im Emirat Dubai etwa wuchs die Wirtschaftsleistung 2005 nach Angaben des Department of Economic Development um sagenhafte 16 Prozent – das ist doppelt so viel wie in China. Vom explosiven Wachstum profitieren auch deutsche Firmen. Konzerne wie Siemens oder Giesecke & Devrient verbuchen Millionenaufträge für Industrieanlagen und IT-Systeme. Auch kleinere Betriebe und Selbstständige versuchen, dort ins Geschäft zu kommen. Deshalb nennt FOCUS-MONEY günstige Flüge und Business-Hotels (s. S. 56/57).

**Höchst persönlich.** Doch so leicht ist es nicht, auf arabischem Boden Fuß zu fassen, tickt doch die Geschäftswelt am Golf deutlich anders als im Westen. Wer glaubt, allein mit technisch überzeugenden Produkten die Gunst seines Gegenübers gewinnen zu können, wird nicht

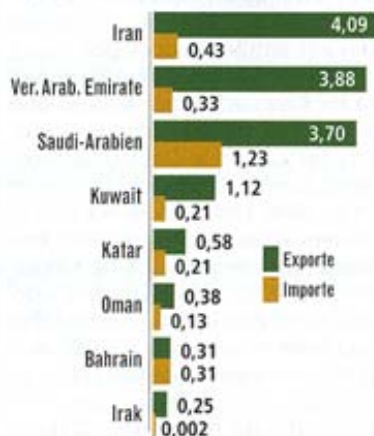
weit kommen. „Die Beziehungsebene ist extrem wichtig. Ein Araber will mit jemandem Geschäfte machen, dem er vertraut, nicht mit einer anonymen Firma“, weiß Gabi Kratochwil, Arabien-Expertin und Trainerin für interkulturelle Kommunikation aus Frechen bei Köln.

Vor einer möglichen Unterschrift steht daher eine längere Phase des Kennenlernens. Hilfreich ist es, gepflegten Small Talk zu beherrschen, die Begrüßungsregeln einzuhalten und kritische Themen zu vermeiden (s. Kasten unten). Pluspunkte sammelt der Geschäftsmann aus dem Westen, wenn er persönliche Informationen über die eigene Familie preisgibt und so Vertrauen aufbaut. Direkt ins Gespräch über das Angebot einzusteigen schadet nur. „Geduld ist gefragt. Am besten lässt man sich vom Gastgeber führen, irgendwann wird er schon selbst zum geschäftlichen Teil kommen“, empfiehlt Amin Janzir, Berater, Überset- ▶

## Ausfuhren überwiegen

Der arabische Raum ist für Deutschland eine klare Exportregion. Die Einfuhren sind vernachlässigbar. Wichtigster Partner ist Iran.

Der Handel Deutschlands mit der Golfregion Januar bis November 2005 in Mrd. Euro



Quelle: Statistisches Bundesamt

## VORSICHT, FETTNAUF!

Arabien-Expertin Gabi Kratochwil über Gelegenheiten, bei denen sich Westler im Nahen und Mittleren Osten gern blamieren

→ Die **linke Hand** gilt im arabischen Kulturkreis als unrein. Sie wird zur Körperhygiene verwendet und ist daher tabu. Vermeiden Sie, die linke Hand zum Gruß auszustrecken, Gegenstände mit links zu übergeben oder mit der linken Hand zu essen, sofern kein Besteck benutzt wird. Sind Sie Linkshänder, lassen Sie Ihr arabisches Gegenüber wissen, dass dies Ihre „reine“ Hand ist.

→ Ein **fester Händedruck** gilt im westlichen Kulturkreis als Zeichen von Selbstbewusstsein und Stärke. Bei Arabern wird er als befremdlich empfunden. Ein sanftes Handreichen mit intensivem Blickkontakt ist bei einem ersten Treffen üblich. Gestenreiche Umarmungen gibt es erst, wenn man sich besser kennt. **Arabische Frauen** gilt es mit Zurückhaltung zu begrüßen. Reicht sie von sich aus die Hand, dann erwidern Sie den Gruß. Wenn nicht, genügt ein kurzes Kopfnicken.

→ Wenn Ihr arabischer Partner angebotene **Speisen oder Getränke ablehnt**, ist das kein Zeichen, dass er weder Hunger noch Durst hat. Es gehört zum guten Ton, zunächst zweimal abzulehnen. Fordern Sie also mindestens dreimal zum Zugreifen auf, sonst bleibt Ihr Gegenüber womöglich nur aus Höflichkeit auf dem Trockenen sitzen. Die Dreier-Regel gilt übrigens auch beim Verabschieden. Mehrmaliges Auffordern zum

bleiben ist Teil des üblichen Gastgeberrituals und nicht als tatsächliche Einladung zum längeren Verweilen zu betrachten.

→ Egal, wie heiß es ist – **kurze Ärmel oder Hosen** sind im Geschäft wie bei privaten Treffen tabu. Shorts und T-Shirt gibt es nur beim Sport. Das gilt besonders für Frauen. Beine, Schultern und Oberarme sollten bei Geschäftstreffen stets bedeckt sein. Bei Abendveranstaltungen sollten Sie sich nach der Garderobe erkundigen. Hier können auch dezent dekolletierte Kleider gehen.

→ **Politische Reizthemen** sollten Geschäftsleute umschiffen. Kommt das Gespräch etwa auf den Nahost-Konflikt, Israel, den Irakkrieg, die Kolonialzeit oder den Nationalsozialismus, empfiehlt sich der Rückzug auf Allgemeinplätze.

→ Männer, die **Hand in Hand spazieren gehen**, gehören im arabischen Raum zum alltäglichen Bild – und sind keineswegs homosexuell, sondern höchstwahrscheinlich nur gute Freunde oder Bekannte.

→ In den arabischen Golfstaaten gelten **andere Körperdistanz-Zonen**. Während im Westen Europas mindestens eine Armlänge bevorzugt wird, empfinden Araber eine halbe Armlänge als angemessen. Das führt nicht selten dazu, dass man vor seinem Gegenüber zurückweicht, was mit Ablehnung und

vor allem mangelndem Vertrauen gleichgesetzt wird. Die Nähe ist allerdings nur unter gleichen Geschlechtern üblich. Eine geringe Distanz von Mann und Frau wird in der Öffentlichkeit als anstößig empfunden. Öffentliches Küssen ist erst recht tabu.

→ Sind Sie zu Gast im Heim Ihres Geschäftspartners, hüten Sie sich vor allzu großer **Bewunderung von Dingen** aus seinem Besitz. Er könnte sich dadurch veranlasst sehen, Ihnen das bewunderte Objekt zu schenken. Abzulehnen wäre dann äußerst unangenehm und peinlich.



**Verschleierte Frau:** sollte mit Zurückhaltung begrüßt werden

## Aufenthaltszeiten beachten

Für Reisen in die Golfregion brauchen Deutsche stets **Visa**. Während in Katar, Oman, Bahrain, Kuwait und den Vereinigten Arabischen Emiraten direkt bei Einreise am Flughafen ein entsprechendes Dokument ausgestellt wird, müssen die Papiere für Trips nach Saudi-Arabien und in den Iran vorab bei den Botschaften der Länder in Deutschland besorgt werden. Zusätzlich zum Visum ist in allen Ländern ein noch mindestens sechs Monate gültiger **Reisepass vorzulegen** (auch für Kinder, Kinderausweise ohne Lichtbild werden nicht anerkannt). Ausgestellte Visa berechtigen nur zu einem **zeitlich begrenzten Aufenthalt** (14 bis zu 60 Tage). Wird die Dauer überschritten, sind in der Regel Strafgebühren fällig. Im Iran kann ein abgelaufenes Visum zum erheblichen Problem werden, da die Beschaffung eines Ausreisedokuments mehrere Tage oder sogar Wochen in Anspruch nehmen kann. Um die Einreiseformalitäten zu beschleunigen, sind **Einladungsschreiben aus dem jeweiligen Land** sehr hilfreich. Vor Reisen nach Irak warnt das Auswärtige Amt derzeit eindringlich. Die deutsche Botschaft in Bagdad ist für Publikumsverkehr geschlossen.

Mehr Infos unter:

[www.auswaertiges-amt.de](http://www.auswaertiges-amt.de),  
[www.vae-botschaft.de](http://www.vae-botschaft.de)  
 (Emirate), [www.irangk.de](http://www.irangk.de) (Iran),  
[www.e.gov.qa](http://www.e.gov.qa) (Katar),  
[www.kuwait-botschaft.de](http://www.kuwait-botschaft.de)



zer und Trainer aus Hamburg. Stellt sich rasch eine freundliche Atmosphäre ein, sollte dies mit Vorsicht interpretiert werden. „Gastfreundschaft ist im arabischen Raum eine Selbstverständlichkeit und wird zu schnell als Freundschaft ausgelegt“, erklärt Experte Janzir. Eine Einladung etwa zum Kamelritt in der Wüste heiße nicht zwangsläufig, dass das Eis gebrochen ist.

Ähnlich diffizil wie der Beziehungsaufbau erweist sich auch die nächste Stufe des Geschäftskontakts: das Verhandeln. „Araber verhandeln nicht zielgerichtet. Sie schweifen oft ab, was viele Westler verstört“, sagt Trainer Paul Schiffmann,

der Fach- und Führungskräfte auf Auslandsseinsätze im Mittleren Osten vorbereitet. Ständiges Geben und Nehmen bestimmen das Geschehen. Jedes Zugeständnis wird mit einer Gegenforderung bedacht. „Man sollte immer mit reichlich Luft in Verhandlungen gehen“, betont Berater Janzir. Dabei dürfe die Wahrheit auch schon mal gedehnt werden. Es sei zum Beispiel kein Tabu, normale Lieferfristen als großes Entgegenkommen auszugeben.

**Chemie muss stimmen.** Auch wenn die Handelskultur stark ausgeprägt ist und kräftig gefeilscht wird (der Prophet Mohammed war selbst Händler), am Ende

## Günstige Verbindungen

Nur von Frankfurt und München aus gehen **Direktflüge** auf die arabische Halbinsel. Wer von anderen Städten aus fliegt, muss mindestens einmal umsteigen.

Destination	Flughafen	Direktflüge pro Woche	günstigstes Business-Ticket (Airline)	günstigstes Economy-Ticket (Airline)
Abu Dhabi	Frankfurt	18	2022 (Etihad)	517 (Etihad)
	München	3	1810 (Etihad)	425 (Etihad)
	Düsseldorf	0	1678 (Gulf Air) <sup>1)</sup>	529 (KLM) <sup>1)</sup>
	Berlin	0	1679 (Gulf Air) <sup>1)</sup>	530 (KLM) <sup>1)</sup>
Doha	Frankfurt	10	1597 (Gulf Air)	530 (Qatar)
	München	5	2008 (Emirates)	533 (Emirates)
	Düsseldorf	0	2051 (Emirates) <sup>1)</sup>	576 (Emirates) <sup>1)</sup>
	Berlin	4	1983 (Qatar)	520 (Qatar)
Dubai	Frankfurt	26	2026 (Emirates)	547 (Emirates)
	München	21	1216 (Turkish Airlines)	453 (KLM)
	Düsseldorf	7	1304 (Turkish Airlines)	478 (KLM)
	Berlin	0	1771 (Qatar) <sup>1)</sup>	501 (Qatar) <sup>1)</sup>
Riad	Frankfurt	5	1269 (Cyprus Air)	413 (Cyprus Air)
	München	0	4009 (Lufthansa) <sup>1)</sup>	918 (Air France) <sup>1)</sup>
	Düsseldorf	0	2797 (Air France) <sup>1)</sup>	852 (Lufthansa) <sup>1)</sup>
	Berlin	0	2782 (Air France) <sup>1)</sup>	901 (Air France) <sup>1)</sup>
Kuwait City	Frankfurt	15	1284 (Turkish Airlines)	448 (Turkish Airlines)
	München	0	1279 (Turkish Airlines) <sup>1)</sup>	564 (KLM) <sup>1)</sup>
	Düsseldorf	0	1365 (Turkish Airlines) <sup>1)</sup>	569 (KLM) <sup>1)</sup>
	Berlin	0	1276 (Turkish Airlines) <sup>1)</sup>	579 (KLM) <sup>1)</sup>

<sup>1)</sup>kein Direktflug möglich

Quelle: Mania

entscheidet nicht der Preis über den Erfolg. „In erster Linie muss die Chemie stimmen. Eine Industrieanlage etwa steht über viele Jahre. Da kann die Marge durchaus hoch sein, wenn der Kontakt gut ist“, erläutert Trainer Schiffmann.

So langwierig der Weg zum Geschäftsabschluss ist, so dauerhaft sind einmal geschlossene Kontakte. „Allerdings ist man dann auch Ansprechpartner für alle Details und zu jeder Zeit“, sagt Arabien-Kenner Schiffmann. Ersatzpersonen oder in der Hierarchie tiefer stehende Partner würden nur schwerlich akzeptiert.

**Immer im Einsatz.** So kann sich der arabische Geschäftsfreund mit einer Frage auch schon mal am Sonntag auf dem Handy melden. Und das nicht nur, weil das Wochenende vielerorts im Mittleren Osten auf Donnerstag und Freitag fällt. Expertin Kratochwil: „Flexibel bleiben ist das oberste Gebot. Der Satz ‚Ich habe keine Zeit‘ gilt als extrem unhöflich.“ ■

## Top-Business-Hotels

In den Golfstaaten brillieren **Dutzende Luxushotels**. Nahezu täglich kommen neue hinzu. Ausgewählte Spitzenadressen für Geschäftsreisende.

Hotel	Sterne	Ausstattung*	Preise (in Euro)	Infos (www.)
<b>Abu Dhabi</b>				
Hilton Baynunah	5	Business-Center	ab 81 Hilton deluxe	Hilton.de
Millennium	5	kostenlose Tageszeitung	164 Deluxe DZ	Millenniumhotels.com
<b>Dubai</b>				
Metropolitan Hotel	4	High-Speed-Web-Zugang	189 Superior	Methotels.com
Taj Palace Hotel	5	sehr geräumige Zimmer	345 Taj Club	Tajpalacedubai.com
<b>Doha</b>				
Marriott	4	kostenloser Flughafentransfer	ab 287 Deluxe DZ	Marriott.com
Sheraton Hotel & Resort	4	26 Meetingräume bis 1100 m <sup>2</sup>	ab 550 Junior Suite	Starwoodhotels.com
<b>Riad</b>				
Marriott	4	alle Räume mit Web-Zugang	ab 176 DZ	Marriott.com
Radisson SAS	5	kostenloser Web-Zugang	ab 140 DZ	Radissonsas.com
<b>Kuwait City</b>				
Marriott JW	4	Fußnähe Commercial, Finance Center	ab 220 DZ	Marriott.com
Le Meridien	4	Business-Center mit Sekretariatsserv.	ab 197 DZ	Lemeridien.com

\*Auswahl; Preise Stand 14.2. bei Buchung über [www.expedia.de](http://www.expedia.de) (Tel. 0 1805/007146)