



Inhalt

Türkei: A Beneficial Relationship	1
Editorial	3
Personalien	3
Iran: German Industry trains Iranian business leaders	4
Iran: Iranian NGO Delegation in Germany	4
Katar: Open door policy towards foreign companies	6
Kurzmeldungen	10
Saudi-Arabien: The old city of Jiddah	13
Ramadanfest in Hamburg	13
Saudi-Arabien: Big boost to privatization	14
Mideast youth at work	14
Oman: Der omanische Umweltmarkt	16
Afghanistan: Karzai seeks investment from Germany	17
Katar: QIIB sees 21 pc profit rise in 2002	18
Katar: Krupp Uhde wins \$21 mn Qafco order	18
Saudi-Arabien: Saudi Arabia launches communications satellite	18
Libanon: Privatization in Lebanon	19
Islamische Bankgeschäfte vor europäischen Gerichten	22
Islamic market attracts Western banks	23
Aktuelle Hinweise	24
Devisenkurse	24
VAE: Health Care City in Dubai	25
business page	26
Geschäftsfragen	26
Serviceleistungen	28
Mitgliedsantrag	28
Ein Mitglied stellt sich vor:	
DF Deutsche Forfait AG	29
Impressum	30
Vorstand	30
Service für NuMOV-Mitglieder	30

Nah- und Mittelost-Verein e.V.
 Große Theaterstr. 1
 20354 Hamburg
 T.: 040-450 331-0
 F.: 040-450 331-31
 Jägerstr. 63 a
 10117 Berlin
 E-Mail: numov@numov.de
 Internet: <http://www.numov.de>

Turkey and Germany:

A Beneficial Relationship

by Tuncay Özilhan

Located at the Eurasian crossroads between the Eastern European, Mediterranean, Black Sea and the Caspian Sea regions, Turkey has geographical, political and economic ties with Europe for many centuries. Equipped with a network of developed infrastructure and a globally competitive work force, Turkey has become a geo-strategic base for international busi-



Tuncay Özilhan, Chairman of Turkish Industrialists' and Businessmen's Association (TÜSIAD)

ness. With a rapidly growing emerging market of 69 million people, the country is today one of the key trading partners of the EU. Moreover, Turkey has an economic legislative environment in progressive alignment with the main policies and standards of the EU, as a consequence of the customs union and the pre-accession EU process.

Turkey's economic transformation of the past two decades has made it a regional economic powerhouse. At the heart of this powerhouse, there lays the Turkish corporate sector that proved its capacity to cope with the competitive pressures through the liberalization process. This fact has also been clearly confirmed in the post-customs union period. The result of its customs union with

the EU has given Turkey the unique status of being a non-member state furthering its economic integration with the world's largest market. It would be misleading to evaluate the customs union solely by the foreign trade deficits. In theory, customs union is likely to lead to permanent changes in the economic structure, production

to be continued on page 8

Vorstand
und team des
Nah- und
Mittel ost-Vereins
wünschen al l en
Mitgl iedern
und Freunden
ein erfol greiches
neues Jahr!

The Board and
Team of the
German Near
and Middl e East
Association
wish al l our
members and
friends a very
successful
new year!

Editorial



Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Mitglieder des Nah- und Mittelost-Vereins,

was im Irak und in der Region in den kommenden Monaten geschehen mag, es wird sich auf jeden Fall vieles verändern. Dabei sind die politischen und ökonomischen Einflussfaktoren stark miteinander verknüpft.

Die Türkei hat ihre Parlamentswahlen gerade hinter sich und scheint sich politisch und dank starker Unterstützung durch den Internationalen Währungsfonds sowie der Weltbank auch wirtschaftlich zu stabilisieren. Man will Teil West- und Mitteleuropas werden.

Im Iran hingegen bereitet man sich auf die nächsten großen Wahlen vor. Aufgrund der Verfassung wird es in der Führung zu Veränderungen kommen.

Saudi Arabien wünscht sich dringend stabile Verhältnisse, vor allem jenseits der Grenzen.

Das vierte große bevölkerungsreiche Land der Region, Ägypten, benötigt angesichts der wirtschaftlichen Krise und des Währungsverfalls finanzielle Unterstützung durch die USA und auch Westeuropa.

Trotz der Unsicherheiten sollen oder müssen die westeuropäischen Länder, vor allem Deutschland, die Zukunft als Herausforderung sehen und annehmen. Dies gilt auch für die wirtschaftliche Entwicklung, die ja in den letzten zwei Jahren insgesamt sehr erfreulich war. Es gibt viele Möglichkeiten, diesen Trend auch im neuen Jahr positiv fortzusetzen.

Für heute verbleibe ich mit den besten Wünschen für 2003 und freundlichen Grüßen

Ihr

Werner Schoeltzke
Vorsitzender des Nah- und Mittelost-Vereins e.V.

Personalien

Hartmut Blankenstein ist neuer Botschafter der Bundesrepublik Deutschland im Sultanat Oman. Er bekleidete zuvor die Position eines Chefinspektors in der Abteilung 1 A (Organisationsberatung) im Auswärtigen Amt und ersetzt **Wolfgang Erck**, der in den Ruhestand getreten ist.

Rainold Frickhinger ist neuer Botschafter der Bundesrepublik Deutschland im Staat Katar. Er war zuvor Leiter des Referats Globale Fragen im Auswärtigen Amt und ersetzt **Rolf Meyer-Olden**, der in den Ruhestand getreten ist.

Shamsodin Khareghani ist neuer Botschafter der Islamischen Republik Iran in der Bundesrepublik Deutschland. Er war bisher Leiter der Westeuropa-Abteilung des iranischen Außenministeriums und ersetzt **Ahmad Azizi**, der zurück ins Außenministerium in Teheran geht.

Helene Rang, Stv. Vorsitzende des Nah- und Mittelost-Vereins, wurde zur Vorsitzenden des Ausschusses Außenwirtschaftspolitik des Wirtschaftsrates in Sachsen gewählt. Der Ausschuss wurde anlässlich einer Außenwirtschafts-Veranstaltung in der Sparkasse Leipzig gegründet. Ziel ist, die internationalen Wirtschaftsaktivitäten in Sachsen zu verstärken. Die nächste Veranstaltung mit dem Thema Verstärkung der Kooperation mit den Nahost-Ländern ist für Mitte Januar 2003 in Dresden vorgesehen.

Dr. Saleh Rusheidat ist neuer Botschafter des Haschemitischen Königreichs Jordanien in der Bundesrepublik Deutschland. Er bekleidete zuvor die Positionen des stellvertretenden Premierministers und Ministers für Transport und ersetzt **Farouk Ahmad Kasrawi**, der als Präsident des Diplomatischen Instituts nach Amman gewechselt ist.

Your partner for success

What we offer:

- ▲ Extensive consultation
- ▲ Up to date information
- ▲ Support to co-operation
- ▲ Questions of market exploration
- ▲ Information about economic framework
- ▲ Analysis of business fields and enterprises
- ▲ Possibilities of promoting import and export
- ▲ Information about new projects and tenders
- ▲ Delegation trips to improve economic relations
- ▲ Contact fairs in Germany and the Near and Middle East region
- ▲ Looking after your interests
- ▲ Further education/training/lectures/seminars
- ▲ Exchange of experiences
- ▲ Forums on specific countries
- ▲ Written information:
 - Hotline ● Bi-monthly magazine "Economic Forum of the Near and Middle East" (Wirtschaftsforum Nah- und Mittelost) ● Circulation of information ● Economic Handbook of Near and Middle East countries

NAH- UND MITTELST-VEREIN E. V.

GERMAN NEAR AND MIDDLE EAST ASSOCIATION

Founding member of the North-African/Near and Middle East Initiative of the German Economy (Nordafrika/Nah- und Mittelostinitiative der Deutschen Wirtschaft)

Coordination Office of the Federation of European Near and Middle East Business Associations

Große Theaterstraße 1, D-20354 Hamburg or Jägerstr. 63a, D-10117 Berlin, Germany

Tel: +49-(0)40-450331-0 or 030-206410-0, Fax: +49-(0)40-450331-31 or 030-206410-10

<http://www.numov.de>, e-mail: numov@numov.de

German Industry trains Iranian business leaders

by Malakeh Sanati-Künne

The longstanding bilateral economic ties between Germany and Iran have won momentum in the last three years. Several important steps led to the improvement of these relations. The reintroduction of Hermes export credit insurance guarantees in 1999 and the improvement of cover possibilities have undoubtedly had a positive impact on the development of trade. Germany is traditionally Iran's most important supplier and buyer of non-oil products. German exports to Iran grew by almost 23% to Euro 1,9 billion in 2001, compared to the year before and have continued to grow further during the first six months of 2002.

The resumption of the German-Iranian Joint Economic Commission in April 2001 was a further step towards boosting the economic relations. The meeting of the Commission in Berlin attracted high ranking officials as well as a large number of business representatives. The meeting offered an excellent platform for discussing topics of mutual interest in several working groups - "Economic Cooperation", "Industrial Cooperation", "Technical Cooperation" and "Labour Market and Social Policy".

The growing number of trade delegations and visits of high ranking officials between both sides as well as participation and involvement of German companies at fairs and exhibitions in Iran, supported by the German government,

are also further signs of improvement in economic relations.

The new bilateral investment promotion treaty that was signed in Tehran in August 2002 by the then German Federal Minister of Economics and Technology, **Dr. Werner Müller**, and his Iranian counterpart **Tahmaseb Mazaheri** guarantees a high degree of legal protection for investors in both countries, and it should contribute to an expansion of German investments in Iran.

For its long term growth Iran needs know-how and transfer of technology. This vital aspect in bilateral economic relations has been emphasized by the Iranian side on several occasions. It was also addressed during the visit of the Minister of Mines and Industry, **H. E. Eshaq Jahangiri**, to Germany in April 2002. He called upon German industrialists and business executives to support Iran's industrialisation efforts by on-the-job-training of Iranian manpower in German companies, especially at the executive and managerial level. This appeal set off an initiative by the German Near and Middle East Association which approached German companies asking them to offer training opportunities to Iranian business executives.

By July 2002, there were some 25 German companies which were prepared to host Iranian trainees. Several other German companies signalled their readiness to support the initiative. In the meantime further

companies from the sectors ship building and health care have joined the initiative and will host Iranian trainees at their companies.

Much attention was paid to this initiative by **H. E. Mehdi Navab**, Deputy Minister for Mines and Industry of the Islamic Republic of Iran. The Technology Transfer Institute of Iran (TTI), an organisation aiming at the promotion of scientific, technical and specialized capabilities, was commissioned by H. E. Navab to coordinate the work in Iran and to nominate high ranking Iranian managers for participation at the programme in Germany.

A first group of Iranian managers in leading positions will arrive in Germany in January 2003 and will commence their training in selected German companies. Further groups will follow soon.

In our endeavour to promote economic relations, the German Near and Middle East Association will pursue this initiative further and is keen to mobilize further German companies which are prepared to host Iranian trainees.

For further information please contact:

Nah- und Mittelost-Verein e. V.
Große Theaterstr. 1, 20354 Hamburg
Tel: 040 450 331-0, Fax: 040 450 331-31
Jägerstr. 63 a, 10117 Berlin
Tel.: 030 206410-0, Fax: 030 206410-10
E-Mail: numov@numov.de

Iranian NGO Delegation in Germany

by Malakeh Sanati-Künne

A Delegation of non-government organizations of Iran visited Germany from 8th to 13th December 2002, invited by the Friedrich-Ebert-Stiftung - a German foundation with social democratic background - in its efforts to contribute to international understanding and co-operation.

The main purpose of the visit was to exchange experiences with leading representatives of German non-government organisations (NGOs) on such topics as networking of NGOs at national and international level, to have dialogue on recent developments in the Iranian civil society as well as to strengthen bilateral cooperation.

The recent political and social developments in Iran have transformed the Iranian society fundamentally. The emergence of civil society organisations with a wide range of areas of

responsibility is a clear sign of moving towards democracy. The Iranian NGO sector is growing fast within Iran's new and emerging civil society. These organisations, in some cases supported by the government, address many different issues and play a growing role in the face of setbacks in reform efforts in the political life of Iran. The elites leading such movements have a special responsibility in shaping and strengthening the civil society, and they could benefit from international knowledge and information on development issues through international exchange and cooperation.

The Iranian delegation was made up of representatives of civil society organizations, like "Women Counselling Institute", Confederation of Iran's Industry, Environmental NGOs Network, Youth NGOs Network, Foundation of

Art and Culture, Zirakzadeh Science Foundation, Hamyran NGO Resource Centre, Iranian Civil Society Organizations Resource Centre and the Faculty of Law and Political Science of University of Tehran. During its visit the delegation had the opportunity to have a series of talks with Representatives of German NGO Networking organizations, the Ministry for Economic Development and Cooperation, educational and research institutions as well as trade associations.

The team of the German Near and Middle East Association/Nah- und Mittelost-Verein e.V. had very fruitful discussions with the Iranian delegation about possibilities of cooperation. Further talks on strengthening relations with the Confederation of Iran's Industry and Women and youth NGOs are planned.

Open door policy towards foreign companies

H.E. Hamad bin Faysal bin Thani Al Thani, Minister of Economics and Trade of the State of Qatar spoke with Helene Rang, German Near and Middle East Business Association

H.R.: *After some years of unfavourable conditions for the economy of Qatar (low energy prices) the conditions now seem to be very promising. Could you describe the actual situation for the economy of your country?*

H.E. Hamad bin Faysal bin Thani Al Thani: Qatar, like any other oil-producing country, benefited from the improved oil prices during the past two years, which led to a record economic growth. In 2000, GDP growth rate reached nearly to 33% comparing with 21% in 1999, state budget achieved its surplus in more than a decade, government revenues have increased significantly allowing for additional capital expenditures in the current fiscal year. This in turn has stimulated private sector activities in all sectors.



H.E. Hamad bin Faysal bin Thani Al Thani, Minister of Economics and Trade of the State of Qatar

In 2001, Qatar's economy continued to show a positive sign due to the high returns of oil and gas, which led to state budget surplus for the second consecutive year, inflation rate declined, whereas balance of payment surplus continued for the third year. We anticipate private sectors activities to continue at high levels in the years ahead and the new foreign investment law will also stimulate cross border inflows of investments. Moreover we are beginning to witness the benefits of the policy of economic diversification as manifested in increased exports of LNG, and of petrochemical products.

H.R.: *In the past the major portion of foreign income was based on hydro carbon. What is the future policy for external trade?*

Gas and Oil Revenues

in million US-\$

96/97	97/98	98/99	99/00	00/01
2,630	2,405	2,079	3,059	2,113

Source: Ministry of Finance, Economy and Commerce

H.E. Hamad bin Faysal bin Thani Al Thani: Foreign trade plays an important role in Qatar's economy. The country is fully integrated into the world free trade economic system and joined the world trade organisation (WTO) in 1994.

The future policy of the country's external trade is expanding the industrial sector, rising the exports of hydrocarbon and non-hydrocarbon products and developing the ability to supply the world with clean energy and semi-manufactured materials such as Ammonia, Methanol, Ethylene, Polyethylene, Urea, Natural Gas Liquids (NGL), Methyl Tertiary Butyl Ether (MTBE), Refined Petroleum Products, Steel, Hot Briquetted Iron (HBI) which may form basis for the promotion of more economically rewarding industries.

H.R.: *Qatar is trying hard to develop the production of goods which can be exported. What are the targets for future development?*

H.E. Hamad bin Faysal bin Thani Al Thani: The target for future development is to increase the contribution of industrial sector in the Gross Domestic Product (GDP), with the view to twofold increase in value added in the manufacturing industries sector every ten years through exploitation of the natural wealth of the country and encouraging private sector participation in the industry through modern technologies.

Considering the size of the north field and the merits of natural gas as a clean, safe and reliable source of energy, the government initiated a strategic master plan for the utilization of gas reserves in Qatar, the main targets of this master plan are to

rationalize the utilization of natural gas resources, generate revenues by exporting gas as LNG or by pipeline, develop industries that result in higher value added to natural gas, start long-term development of Ras Laffan as a new industrial city coupled with accelerating the pace of industrial expansion and diversification.

Given the existing limitation on manpower, technology and finance to implement such plans in the oil and gas sectors, Qatar has adopted an open door policy towards foreign companies, which

possess modern technology, financial capabilities and marketing outlets. For this purpose the government took all the necessary setups to provide the prerequisite to encourage foreign investments including the introduction of various laws, which protect and induce foreign



North Gas Field



Doha Seaport

participation in a fair and equitable manner, furthermore the state invested heavily in necessary infrastructure with the aim of reducing the capital expenditure of the different projects.

H.R.: *Protection of environment is also a cornerstone of the policy of the Qatari*

Government. Which fields could a co-operation with the German industries be realized?

H.E. Hamad bin Faysal bin Thani Al Thani: The state of Qatar is very much concerned regarding the protection of environment and endeavors to protect the global environment pursuant to the Kyoto protocol of 1997 and to contribute to the international economic stability by securing a sizable portion of long term supplies of cleaner energy from liquefied natural gas.

Deutscher Firmenpool German Business Forum Qatar mit NuMOV-Repräsentanz

Unterstützung bei der Markterschließung für deutsche Firmen

Der Nah- und Mittelost-Verein e.V. wird 2003 unter der Bezeichnung **German Business Forum Qatar** einen deutschen Firmenpool in Doha, Qatar, starten.

Katar hat sich unter H.H. Sheikh Hamad Bin Khalifa Al-Thani, dem Emir von Katar, zu einer der dynamischsten Wirtschaftsregionen der Welt entwickelt und zu einem besonders wichtigen Partner am Golf. H.H. Sheikh Hamad Bin Khalifa Al-Thani hat erreicht, dass das internationale Ansehen und Gewicht von Katar weltweit gestiegen ist und weiter steigt, nicht nur durch das letzte WTO-Meeting oder als Austragungsort der Asian Games 2006.

Deutsche Produkte haben eine hervorragende Reputation in Katar. Der Nah- und Mittelost-Verein mit langjährigen engen Kontakten zu den Entscheidungsträgern im Emirat Katar will mit dem **German Business Forum Qatar** dazu beitragen, den Markteintritt zu erleichtern. Nähere Informationen zu den Leistungen und den Umlagegebühren für die Mitgliedsfirmen sowie den bereits vorhandenen Mitgliedern des **German Business Forum Qatar** können angefragt werden über FAX 040 45033131, E-Mail numov@numov.de, Telefon 0177 4503310. Die Geschäftsführung des GERMAN BUSINESS FORUM QATAR wird die NUMOV-Geschäftsführung in Hamburg, vertreten durch die Stv. Vorsitzende, Helene Rang, wahrnehmen.



Palm Tree Island

A progressive and comprehensive environmental policy has been introduced for major industrial cities, the country based on the built-in advantage of LNG in comparison with other forms of single source energy production. "Pollution prevention is by Design" and environmental quantity monitoring is the cornerstone of this policy.

Germany is one of the countries which maintains high environmental and modern technological standards. So we believe that the two countries can co-operate together in the areas of air quality control, wastewater effluent, hazardous waste storage and disposal of the industries, and cleaner energy and production technologies.

Turkey and Germany: A Beneficial Relationship

continued from page 1

capacities and productivity conditions of the member states in line with the conditional convergence. This will in turn improve the level of national income, economic welfare, rate of transfer of technology and potential output from medium to long run. These dynamic effects should be kept in mind as the main and significant dimension of the customs union. The main channels of these effects are the increase in foreign competition, economies of scale, expanding market size, technological improvement and encouragement of investments.

In line with the theory, Turkish experience confirms that the dynamic effects of the customs union were in favor of the development of Turkish corporate sector. According to TÜSIAD's analysis on the effects of customs union on the sectoral export performances, while the sectors' export volume increased modestly,

the most important outcome is the fact that the exporting sectors became more widespread. Since more sectors export more goods and services, the shift in the composition of exported goods becomes a proxy for estimating the dynamic effects mentioned above. When compared with 1995, it's seen that the customs union worked in favor of the sectors that are utilizing higher technology

such as automobile and electrical machinery and goods (i.e. brown and white goods) and the share of traditional good exporters (i.e. textiles and wearing apparatus) decreased. Another beneficial aspect of the union is the integration to a stable and a big market. After the Asian and Russian crises, while

markets, EU substituted the share of these markets and acted as a buffer for Turkey.

When the bilateral trade between EU and Turkey is considered, it should be noted that this relation is dominated by Germany. Germany has been Turkey's

most important trading partner, buying 17 percent of Turkey's total exports and selling 13 percent of Turkey's total imports. While the annual bilateral trade volume is \$12.5 billion on average in the post-custom union era, the peak was reached in 1997, by \$13.5 billion. When Germany's bilateral trade with EU countries such as Ireland and Greece is considered, it's seen that Turkey also has a relative significance for Germany.

Due to the contraction of Turkish economy after the twin crises of 2000 and 2001, the bilateral trade volume has fallen to \$10,7 billion in 2001. Although the trade balance was against Turkey by \$2 billion in 2000, the situation seems to have reversed

the demand for Turkish exports decreased sharply in the non-EU

in 2001; the most important reason for this shift was the sharp decline in imports

due to the severe contraction in economic activity. However, the price competitiveness gained by the devaluation and the inclusion of new products in electro-technical and vehicle sectors among Turkey's exports, contributing over \$1 billion in total, stabilized the

TÜSIAD: the Voice of Business in Turkey

The Turkish Industrialists and Businessmen's Association (TÜSIAD) is the largest non-governmental organization of the Turkish private sector, including industries and services, with a representative base of 46% through its direct membership (500 direct members representing almost 2000 companies) and more than 60% together with its local and sector platforms at the national level.

TÜSIAD members have generated 47.2% (\$13 billion) of Turkish exports and 18.2% (\$9.9 billion) of Turkish imports in goods and services. While the largest trade partner of TÜSIAD members is EU in general, Germany is at the top of the list distinctively. Other main trading partners are England, Italy, the United States and Russia.

TÜSIAD members represent almost all major sectors of the Turkish economy. These include manufacturing as well as service sectors such as banking, insurance, retailing, advertising, media, foreign trade, shipping, transportation and tourism. The sectoral breakdown of member companies indicates that the leading sectors are food, beverages and tobacco manufactures; energy; chemicals, coal, petroleum and petroleum products, rubber and plastics; textiles and wearing apparel.

TÜSIAD is committed to monitor and to promote Turkey's political, economic and institutional reform process, within the framework of the membership process to the EU and acts as a window, opening to the world for Turkish businesses through its representations in Brussels and Washington DC.

TÜSIAD is member of UNICE (Union Of Industrialists And Employers' Confederations of Europe) and BIAC (Business and Industry Advisory Council of the OECD).



Bosphorus Bridge, Istanbul

export performance. The main culprit that limited the increase in export volume has been the declining international prices for traditional Turkish exports such as textiles and agricultural products. Therefore, when the exports are analyzed in terms of quantity, the hike is not only limited to the post-devaluation period but also goes back to the agreement of customs union.

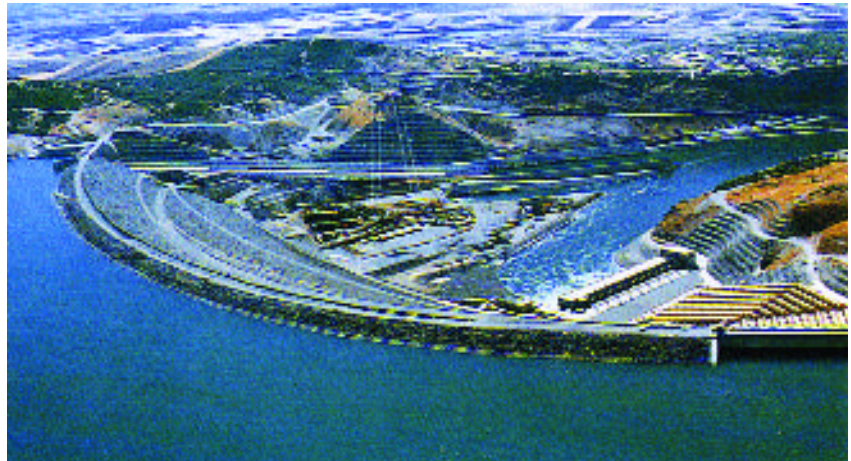
9. Sitzung des Deutsch-Türkischen Kooperationsrates am 23./24. Januar 2003 im Haus der Deutschen Wirtschaft in Berlin; in Anwesenheit der Staatssekretäre Ugur Ziyal (türkisches Außenministerium) und Dr. Klaus Scharioth (Auswärtiges Amt).

Wirtschaftsgespräche in drei Arbeitsgruppen:

- **Industrie und Investitionen**
- **Handel und Dienstleistungen**
- **Tourismus**

Nähere Informationen für NuMOV-Mitglieder auf Anfrage unter Fax 040 450 331 31 oder E-Mail numov@numov.de

Germany's trade relations with Turkey go beyond just buying and selling. Many German firms operate in Turkey since 19th century. Companies like Siemens, Mercedes, Bosch, Bayer chose Turkey as a production base, followed by their suppliers and medium sized companies. Manufactured goods of European standards by German origin companies in Turkey considerably helped the growth in Turkey's exports and created tremendous recognition for products carrying the "Made in Turkey" insignia. Although there exists no particular statistics about products made in German origin companies, it is reasonable to estimate the export figures of universal brands such as DaimlerChrysler, Bosch, Siemens and Volkswagen compose approximately 10 percent of Turkey's total export figures. In addition, German companies of various sizes create 50,000 jobs in Turkey including sub-contracting companies. This estimate is quite conservative due to the systematic underreporting in subcontracting companies' books.



Southeastern Anatolia Project (GAP)

Total amount of German foreign direct investment amounted to over \$4 billion at the end of 2001. According to the number of permits granted, it seems that the strong German business presence continued in 2001. Germany, with a capital permit of \$319 million follows the Netherlands (\$635 million) and the United Kingdom (\$507 million). Germany's share in total permit volume declined to 11.6 percent in 2001 from 19 percent in 2000. German companies' interest seem to gather around production and services sectors, the number of firms being 376 and 682 respectively. The agricultural sector has 27; mining has 12 firms operational in Turkey.

Parallel to German business presence in Turkey, Turkish business community in Germany has also flourished in the 1990s, while the presence of Turkish labor force in Germany goes back to the

on the rise. By 2000, the number of Turkish entrepreneurs in Germany reached 59,500, the employment they created amounted to 327,000. These companies range from small and medium sized retail, trade and restaurant-café services to big firms that have revenues of a couple of hundred million Euros.

There still exists an under-exploited potential regarding economic relation between Turkey and Germany. Turkey is potentially an important business partner for Germany that could provide her a strong foothold in the Middle East and neighboring countries. Turkey's accession to the EU will indisputably strengthen and boost the economic and social relations between Germany and Turkey, which dates back to 19th century. Turkey's membership to the EU shall contribute to the well being of both countries, making them better off in the long run.



Turkish Stock Exchange

early 60's. As the Turkish population in Germany amounts to 2.5 million, the number of Turkish entrepreneurs is also

Tuncay Özilhan is Chairman of Turkish Industrialists' and Businessmen's Association (TUSIAD)

AFGHANISTAN

Asian Development Bank räumt einen Kredit ein

US-\$ 150 Mio. wurden kürzlich für die Finanzierung eines von der Bank ausgearbeiteten Wiederaufbauprogramms bewilligt. Der multinationale "soft loan" soll u.a. für die Reform des Bankensektors und für Projekte im Transport- und Energiesektor verwendet werden.

Neues Investitionsgesetz verabschiedet

Das "Law on Domestic and Foreign Private Investment", das in- und ausländische Investitionen für den Wiederaufbau des Landes gewinnen soll, bietet eine Reihe von Anreizen wie Steuerbefreiung, Befreiung von Exportabgaben und/oder -zöllen, Kapital- und Gewinntransfer ins Ausland. Das Gesetz sieht die Gründung einer einzigen Anlaufstelle - "single point-of-contact" - für Investoren vor. Dies soll vor allem die bisherigen Kompetenzstreitigkeiten unter den Ministerien und die Bürokratie vermindern. Es sieht ferner die Gründung einer High Commission for Investment (HCI) vor, der die Minister für Handel, Justiz, Äußeres, Finanzen und Wiederaufbau angehören.

ÄGYPTEN

Französische Hotelgruppe erwirbt Anteile an Sheraton Cairo

Die französische Hotelgruppe Accor hat eine Mehrheitsbeteiligung von 65% an der ägyptischen Gesellschaft erworben, der das El-Gezira Sheraton in Cairo gehört. Das Fünf-Sterne-Hotel hat 437 Zimmer auf 27 Stockwerken. Accor unterhält bereits 18 Hotels in Ägypten unter verschiedenen Markennamen.

Öl- und Gasexplorationsabkommen der Volksversammlung vorgelegt

Sechs kürzlich unterzeichnete Öl- und Gasexplorationsabkommen wurden dem Industrie- und Energiekomitee der Volksversammlung als ein erster Schritt zur Ratifizierung vorgelegt. Die Konzessionen beziehen sich alle auf den Golf von Suez und die östliche Wüste, Ägyptens größte Ölproduktionsregion. Die Regierung strebt eine schnellere Vergabe der Explorationskonzessionen an. In der Vergangenheit hat die Konzessionsvergabe von der Angebots-einreichung bis zur Ratifizierung bis zu drei Jahre gedauert.

Ägypten erhält US-\$ 97 Mio. - Darlehen vom KFAED

Der Kuwait Fund for Arab Economic Development (KFAED) hat Ägypten zur Finanzierung des Nobariya Kraftwerks ein

Darlehen in Höhe von US-\$ 97 Mio. zur Verfügung gestellt. Das Darlehen deckt damit 23% der Projektkosten. Das Kraftwerk hat eine Kapazität von 750 Megawatt und wird Ende 2003 an das nationale Stromnetz angeschlossen.

Sofortprogramm zum Ausbau des Kairoer Stromnetzes

Um die Versorgungslücke für Elektrizität in Kairo zu schließen, hat das Ministerium für Elektrizität und Energie ein Sofortprogramm initiiert, das die zunehmenden Zusammenbrüche des Stromnetzes während Zeiten der Spitzenbelastungen eindämmen soll. In diesem Zusammenhang bieten sich gerade auch jenen deutschen Unternehmen gute Chancen, die bei dem bisherigen 1. Modul von Cairo North unterrepräsentiert waren.

Technip-Coflexip erhält Auftrag für Bau einer Säureaufbereitungsanlage

Die französische Technip-Coflexip hat von der ägyptischen Alexandria Mineral Oil Company (AMOC) den Auftrag zum Bau einer Säureaufbereitungsanlage in Alexandria erhalten. Die Anlage hat eine Kapazität von 12 Tonnen Schwefel pro Tag und arbeitet auf Grundlage der THIOPAQ-Technologie. Die Fertigstellung der Anlage ist für August 2003 geplant.

BAHRAIN

Unternehmen in Bahrain zur Registrierung von Chemikalien aufgerufen

Den in Bahrain ansässigen Unternehmen wird laut einer Verordnung des bahrainischen Umweltministeriums eine Frist von 60 Tagen eingeräumt, um genutzte und importierte Chemikalien registrieren zu lassen. Die Verordnung, die ein Verbot von insgesamt 127 Chemikalien enthält und 257 weitere starken Beschränkungen unterwirft, hat den Verzicht auf die Verwendung von fast 400 giftigen Chemikalien innerhalb der nächsten Jahre zum Ziel.

Kuwait Finance House eröffnet Filiale in Manama

In Bahrains Hauptstadt Manama wurde eine Filiale des Kuwait Finance House (KFH) eröffnet. Das KFH ist eine der größten islamischen Finanzinstitutionen der Welt. Die Filiale verfügt über ein Kapital von US-\$ 100 Mio. und ist ausschließlich eine kommerzielle Bank. Bahrain stellt mit mehr als 300 Banken, Versicherungsgesellschaften und zahlreichen anderen finanziellen Institutionen eines der führenden internationalen finanziellen Zentren dar. Weitere Filialen des KFH in Bahrain sind geplant.

Zeitplan für Liberalisierung der Telekommunikation

Die bahrainische Regierung hat einen Zeitplan zur Umsetzung des neuen Telekom-

munikationsgesetzes angekündigt. Es soll eine Regulierungsbehörde (Telecommunications Regulatory Authority/TRA) zur Beobachtung der Transformation von einem Monopol zu einem offenen Markt geschaffen werden. Momentan wird der Telekommunikationssektor von dem Monopolisten Bahrain Telecommunications Company (Batelco) beherrscht. Diese befindet sich zu 40 % in Staatseigentum.

GCC

Investitionsbedarf der Golfstaaten im Energiebereich innerhalb der nächsten 20 Jahre bei über US-\$ 130 Mrd.

Gemäß einer Studie müssen die arabischen Golfstaaten diese Summe bis zum Jahre 2023 investieren, um den steigenden Bedarf von Haushalten und Industrie nach Elektrizität zu decken. Saudi-Arabien, das seit 1974 einen 18-fachen Anstieg der Nachfrage nach Energie erfahren hat, wird die meisten Investitionen benötigen, gefolgt von den VAE. Ein Faktor für die steigende Nachfrage nach Energie ist der aufgrund schnellen Bevölkerungswachstums und ständiger Expansion der Nicht-Ölsektoren der Wirtschaft hohe Verbrauch von Süßwasser, der angesichts übernutzter Grundwasservorkommen die Errichtung kostspieliger Anlagen zur Entsalzung von Meerwasser erforderlich macht.

IRAK

Erdölindustrie

Es wird erwartet, dass der Irak seine Erdölindustrie nach einer Aufhebung der Sanktionen relativ schnell entwickeln könnte. Amir Mohammed Rasheed, irakischer Erdölminister, ist der Meinung, dass eine Verbesserung der Erdölindustrie und die Ausbeutung der Erdölreserven die Rohölverkäufe des Irak innerhalb von vier Monaten auf 4,5 Mio. Barrel pro Tag steigern könne.

IRAN

Privatisierung der Stahlwerke geplant

Anteile an den Stahlwerken Mobarakeh und Isfahan sollen an der Teheraner Börse dem privaten Sektor schrittweise zum Kauf angeboten werden. Plänen der iranischen Regierung zufolge sollen dem privaten Sektor im laufenden iranischen Jahr 1381 (21.03.2002-20.03.2003) Anteile an Staatsbetrieben im Wert von IRR 6.000 Mrd. angeboten werden.

Ausgabe einer neuen Euro-Anleihe geplant
Die Ausgabe von Eurobonds im Wert von US-\$ 900 Mio. sind bis Ende des laufenden iranischen Jahres (20.03.2003) geplant. US-\$ 650 Mio. wurden bereits im Juli 2003 verkauft. Die Eurobonds zusammen mit Krediten in Höhe von US-\$ 500 Mio. sollen für die Finanzierung eines 500-MW-Kraftwerks sowie für Vorhaben in den Bereichen Erdöl, Industrie und Umweltschutz eingesetzt werden.

Aufnahme der Gespräche mit der EU
Ziel der Gespräche ist der Ausbau der wirtschaftlichen und politischen Beziehungen zwischen der EU und Iran. Die Aufnahme von Verhandlungen über ein Handels- und Kooperationsabkommen ist geplant. Die Beziehungen zwischen Iran und der EU haben sich seit dem Amtsantritt von Präsident Khatami 1979 verbessert. Mit einem Handelsvolumen von rund € 13 Mrd. im Jahr 2001 war die EU der größte Handelspartner Irans. Die Handelsbeziehungen haben sich im Jahr 2002 weiter positiv entwickelt. Die EU-Exporte in den Iran waren im ersten Halbjahr 2002 auf € 3,7 Mrd. deutlich angestiegen, mehr als eine Milliarde davon entfielen auf Deutschland.

Expansion des Metronetzes von Teheran ausgeschrieben
Das Projekt umfasst die Erstellung von Plänen und den Bau der Linien 3 und 4, welche die bestehenden Linien um zusätzlich 61 km erweitern. Die Kosten der neuen Linien werden auf je US-\$ 1 Mrd. geschätzt. Der Projektträger ist die Tehran Urban & Suburban Railway Company.

LNG-Projekte nehmen Gestalt an
Iran verfolgt zur Zeit 4 LNG-Projekte: Iran LNG, Pars LNG, Persian LNG und NIOC LNG. Die Durchführbarkeitsstudien für die ersten 3 Projekte sind bereits abgeschlossen. Die Projekte mit Standort am Persischen Golf werden das Erdgas vom Offshorefield South Pars als Input einsetzen. Das Projekt Persian LNG, das durch die National Iranian Oil Company (NIOC), die Royal Dutch/Shell Group und die spanischen Ressel YPF vorangetrieben wird, beabsichtigt, seinen Output ab 2007 nach Europa zu exportieren. Ein Joint Venture aus TotalFinaElf und der Malaysischen Petronas, das das Projekt Pars LNG vorantreibt, sieht als künftige Märkte für seinen LNG Japan, Südkorea und andere fernöstliche Länder vor.

ISRAEL

Israel vergibt zwei Konzessionen für Wasserentsalzung
Die Konzessionen wurden den Firmen Via Maris Desalination und Carmel Desalination durch die israelische Regierung erteilt. Die Anlagen sollen auf BOO-Basis ("Build, Own, Operate") errichtet werden und jährlich 30

Mio. Kubikmeter entsalztes Wasser produzieren. Die erste israelische Meerwasserentsalzungsanlage entsteht gegenwärtig in Ashkelon. Der Preis entsalzten Meerwassers wird mit US-\$ 0,54 pro Kubikmeter deutlich unter dem liegen, den Israel gemäß einem im August geschlossenen Vertrag für Wasserimporte aus der Türkei zu entrichten hat (US-\$ 0,75-0,80).

JORDANIEN

Abwassernutzung
Jordanien hat ein US-\$ 3,5 Mio. Programm zur Wiederverwendung von Abwasser aufgelegt. In drei Pilotprojekten soll in einer ersten Stufe des Programms Abwasser für die Bewässerung von landwirtschaftlichen Flächen genutzt werden. Das Programm ist Teil eines größeren Planes, in ganz Jordanien Anlagen zur Abwasserbehandlung zu bauen.

Finanzierungsabkommen
Die EU und Jordanien unterzeichneten im Oktober 2002 eine Reihe von Finanzierungsabkommen mit einem Gesamtvolumen von € 92 Mio. Die Abkommen sollen die öffentliche Finanzreform, die Inkraftsetzung des Handelsabkommens und der Entwicklung der Aqaba Special Economic Zone Authority zugute kommen.

Steigende Exporte
Während der ersten acht Monate des Jahres 2002 stiegen die jordanischen Exporte im Vorjahresvergleich um 16% auf € 1,402 Mrd. Gleichzeitig verringerten sich die Importe um 4%, was ein Fallen des Handelsdefizits von € 1,789 Mrd. auf € 1,428 Mrd. bedeutete.

KUWAIT

Japan behält Bohrrechte im kuwaitischen Offshore-Feld Khafji
Nach der Verlängerung einer Konzession, die am 4. Januar 2003 auslaufen sollte, hat das japanische Unternehmen Arabian Oil Company (AOC) auch weiterhin das Recht, das Ölfeld zu erschließen. Khafji befindet sich in der Neutralen Zone, einem Offshore-Gebiet, das zwischen Kuwait und Saudi-Arabien geteilt ist. Die Fördermenge des Feldes erreicht 270.000 Barrel pro Tag.

Kuwait verbucht Haushaltsüberschuss
Trotz steigender Ausgaben verzeichnete Kuwait in der ersten Hälfte des Fiskaljahres 2002/2003 einen Haushaltsüberschuss von vermutlich US-\$ 3,3 Mrd. Diese Zahl gibt eine leichte Verschlechterung von 12% gegenüber dem Vorjahr wieder. Das gegenwärtige Haushaltsjahr endet am 31. März 2003. Laut Gesetz müssen 10% der Staatseinnahmen, in diesem Fall US-\$ 1,16 Mrd., für den Kuwait

Fund for Future Generations abgeführt werden, der mittlerweile ein Finanzvolumen von US-\$ 60 Mrd. umfasst und von der Kuwait Investment Authority verwaltet wird.

LIBANON

Privatisierung des Stromsektors
Anfang 2003 beginnt das Vorqualifizierungsverfahren für die Privatisierung von 40% der libanesischen Electricité du Liban (EdL). Die Regierung rechnet mit einem Erlös in Höhe von US-\$ 1 Mrd. Firmen aus Deutschland, Frankreich, den Vereinigten Arabischen Emiraten, Südafrika, Hong Kong und Südkorea haben bereits im November 2002 Interessenbekundungen für den Erwerb der Anteile abgegeben.

Lebanon Invest veräußert Anteil an LibanPost
Die Investitionsgruppe Lebanon Invest veräußert ihren Anteil an der LibanPost nur 15 Monate nachdem sie die Anteile von SNC Lavallin erworben hat. Der Anteil von 66% soll für denselben Preis wieder veräußert werden.

Libanesischer Wein im Aufwind
Mit einer jährlichen Produktion von sechs Mio. Flaschen spielt der libanesischer Weinsektor im internationalen Vergleich nur eine untergeordnete Rolle. Allerdings steigt der Verkauf jährlich um ca. 10%, der Export sogar um 20%. Ein Viertel der libanesischen Weinproduktion wird exportiert.

Privatisierung der Beiruter Flughäfen geplant
Das libanesische Parlament hat ein Komitee für die Privatisierung der Flughäfen Beirut International Airport (BIA) und Rene Mouawad Airport eingesetzt. Im November 2001 hat Kuwait dem Libanon US-\$ 39 Mio. für den Bau einer neuen Landebahn zur Verfügung gestellt. Ca. 40 ausländische Fluglinien fliegen den südlich von Beirut gelegenen Flughafen BIA an.

OMAN

Erste private Düngemittelfabrik in Oman vor Baubeginn
Der Auftrag zum Bau der Fabrik mit einem finanziellen Volumen von US-\$ 600 Mio. wurde an das deutsche Unternehmen Krupp-Uhde vergeben. Betreiberin wird die neu gegründete Sohar International Urea and Chemical Industries (SIUCI) sein. Das Werk wird nach seiner Inbetriebnahme - voraussichtlich Mitte 2006 - täglich 3.500 t Harnstoff und 2.000 t Ammonium produzieren.

Neue Gasvorkommen in Oman entdeckt
Die neuen Vorkommen wurden bei Untersuchungen des koreanischen Unternehmens

LG International im Gaskondensatfeld Bukha vor der omanischen Küste nahe der Halbinsel Musandam entdeckt. Details hinsichtlich der Menge des zu fördernden Gases sollen in Kürze veröffentlicht werden.

SAUDI-ARABIEN

Fortsetzung der Privatisierung

Saudi-Arabien plant, die Privatisierungen in zwanzig weiteren Sektoren, darunter die Bereiche Entsalzung, Eisenbahn und Gesundheit fortzusetzen. Der Verkauf von Anteilen an der Saudi Basic Industries Corp. und der Saudi Telecommunications Company steht kurz bevor, als weitere Kandidaten für einen Anteilsverkauf stehen die Saudi Electricity Company, die Saudi Arabian Mining Company und Erdölraffinerien auf der Liste. Weiterhin sollen Dienstleistungen in den Bereichen Straßenbau, Abwasser, Flughäfen, Seehäfen und Post privatisiert werden.

Jubail Industrial City 2

Die Jubail Industrial City hat die Grenzen ihrer Ausdehnung sowohl räumlich als auch in der Produktion erreicht. Deshalb wird die bereits geplante Erweiterung, Jubail Industrial City 2, jetzt mit der Grundsteinlegung in Oktober 2002 in die Wirklichkeit umgesetzt. Jubail Industrial City 2 soll vor allem die Gasvorräte Saudi-Arabiens nutzen und bietet neue Möglichkeiten für den privaten Sektor sowie einheimische und ausländische Investoren.

Ausbau des Elektrizitätsnetzes

Die Saudi Electricity Company kündigt in ihrem neuen 5-Jahresplan (2003-2007) die Verbesserung der Versorgung des Landes mit Elektrizität an. Zu diesem Zweck sollen neue Leitungen gelegt und neue Transformatoren gebaut werden.

SYRIEN

Nationaler Finanzierungsplan der EU

Die EU-Kommission hat den Nationalen Finanzierungsplan 2002 für Syrien in Höhe von € 6 Mio. gebilligt. Die Summe wird für die industrielle Modernisierung zur Verfügung gestellt.

Ausgeglichener Haushaltsentwurf

Das syrische Parlament hat einen ausgeglichenen Haushaltsentwurf vorgelegt. Er sieht eine Steigerung der Ausgaben um fast 18% auf US-\$ 8,4 Mrd. vor, vor allem durch Erhöhung der staatlichen Investitionen und Verwaltungsausgaben.

Zusammenarbeit mit Dubai Internet City

Syrien hat mit der Dubai Internet City ein Memorandum of Understanding unterzeichnet, mit dem Ziel, den Bereich der

Informationstechnologie in Syrien zu entwickeln. Es wird erwartet, dass es im Rahmen einer weiteren Zusammenarbeit auch zu gemeinsamen Projekten kommt.

TÜRKEI

Kredit für Kfz-Industrie

Die Europäische Investitionsbank gewährt der türkischen Kfz-Industrie einen Kredit in Höhe von US-\$ 151,4 Mio. Dieser wird zur Modernisierung einer bereits bestehenden Produktionsanlage von Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye zur Verfügung gestellt. Neben einer Besserung im Stellenmarkt soll dies zum bereits steigenden Wachstum des Kfz-Außenhandels beitragen.

Bergbausektor sucht Investoren

Die Produktion im Bergbausektor soll von momentan US-\$ 2,5 Mrd. auf rund US-\$ 9 Mrd. gesteigert werden. Die Türkei besitzt zahlreiche wertvolle Mineralien und Rohstoffe. Geplante Bergwerksprojekte erfordern einen hohen Kapital- und Technologieeinsatz, der aus einer engen Kooperation mit dem Ausland erfolgen könnte.

Türkische Schiffbauindustrie verstärkt Kooperation mit dem Ausland

Die wachsende Auslandsorientierung hat zu einem Anstieg der Kapazitätsauslastung in der Schiffbauindustrie geführt. Die durchschnittliche Auslastung der privaten Betriebe stieg nach ersten Einschätzungen im Jahr 2002 auf ca. 60%. Die Schiffbaukapazität liegt in der Türkei momentan bei 1,0 Mio. tdw. In den kommenden Jahren ist eine Erhöhung auf 2,5 Mio tdw vorgesehen.

V.A.E.

Hochbahnprojekt wird ausgeschrieben

Geplant ist die Errichtung eines schienengebundenen Verkehrssystems innerhalb der Stadt Dubai. Die zweispurige Hochbahn verbindet die Stadtautobahn Shaikh Zayed mit den Stadtteilen Bur Dubai und Deira. Eine Vorstudie wurde bereits für das auf US-\$ 1,3 Mrd. geschätzte Projekt erstellt. Eine Ingenieurstudie soll demnächst ausgearbeitet werden. Mit einer Ausschreibung des Vorhabens wird für Anfang 2005 gerechnet.

Boom des Immobiliensektors im Emirat Dubai

Mehrere große Wohnprojekte sind bereits gestartet worden. Wegweisend auf dem Immobiliensektor ist die EMAAR Properties mit Sitz in Dubai, die mehrere ehrgeizige Wohnprojekte betreibt, darunter das Megawohnprojekt "Dubai Marina", das gehobene Wohnmöglichkeiten in Form von Apparte-

ments und Villen für 45 000 Menschen anbietet. Die Immobilien der ersten Phase, "Marina 1", deren Fertigstellung für Dezember 2003 vorgesehen ist, sind bereits an Interessenten aus den VAE, den GCC-Staaten und aus anderen Staaten verkauft worden. Die Ausschreibung der gewerblichen Flächen war für Dezember 2002 vorgesehen.

Normen und Wettbewerb

Strategisches Potenzial von Normen

Normen gewinnen als ein Mittel zur Interpretation von Märkten zunehmend an Bedeutung und steigern damit die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft. Sie leisten einen erheblichen Anteil zum Abbau nichttarifärer Handelshemmnisse und erschließen globale Märkte. Nur wenige Entscheidungsträger in der Wirtschaft sind hinreichend über den Facettenreichtum von Normen und deren Anwendung informiert. Diese Informationslücke führt dazu, dass Normen als ein strategischer Handlungsparameter unterschätzt werden. Das Buch "Normen und Wettbewerb" zeigt anhand ausgewählter Beiträge namhafter Autoren aus Wissenschaft und Praxis auf, dass Normen einen relevanten Wettbewerbsparameter darstellen.

Die Themenpalette reicht von der Implementierung von Normen in die Unternehmensstrategie, über ihre wettbewerbspolitische Bedeutung bis hin zu den Wirkungen auf Wachstum und Handel. Wichtige Aspekte bilden dabei die Konformitätsbewertung und Zertifizierung auf nationaler Ebene sowie als eine Dimension der Außenwirtschaftspolitik. Weiterhin wird auf die Bedeutung der europäischen und internationalen Normung sowie Optionen zu ihrer Beeinflussung eingegangen. Zudem wird Normung als eine Alternative zu staatlicher Regulierung sowie die Verantwortung des Staates als Nutzer und Gestalter der Normung diskutiert.

Darüber hinaus stellen Vertreter von KMUs und Großunternehmen ihre Positionierung in der Normung unter Berücksichtigung globaler Absatzmärkte vor. Sie unterstreichen, dass Normung nicht mehr allein als eine Aufgabe der technischen Abteilung verstanden werden kann. Normung wird hier als ein strategisches Instrument der Unternehmensführung interpretiert und daher zur Chefsache erklärt.

Normen und Wettbewerb
Hrsg.: Torsten Bahke, Ulrich Blum, Gisela Eickhoff
Beuth Verlag GmbH 2002
ISBN 3-410-15478-7
Preis: 48 Euro

Saudi-Arabien

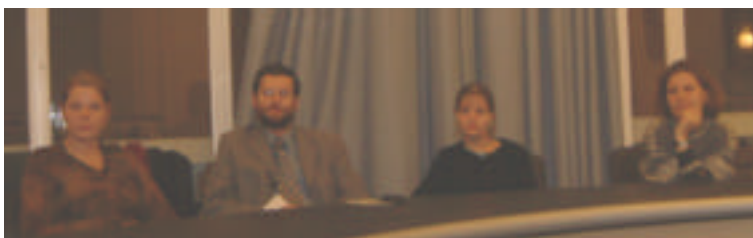
The old city of Jiddah

Sami Saleh Nawar, Ministry of Municipal and Rural Affairs, Kingdom of Saudi Arabia, visited Germany

by Nils Harmsen

Sami Saleh Nawar, Jiddah Historic Preservation Department, Ministry of Municipal and Rural Affairs, Municipality of Jeddah, Kingdom of Saudi Arabia, payed on invitation of the Federal Government of Germany a visit to Berlin and Hamburg, organized by Goethe-Institut Inter Nationes. In Hamburg the German Near and Middle East Association (NuMOV) and its junior section gave Sami Nawar the opportunity to hold a lecture about his work and about the old town of Jiddah at the Handelskammer Hamburg.

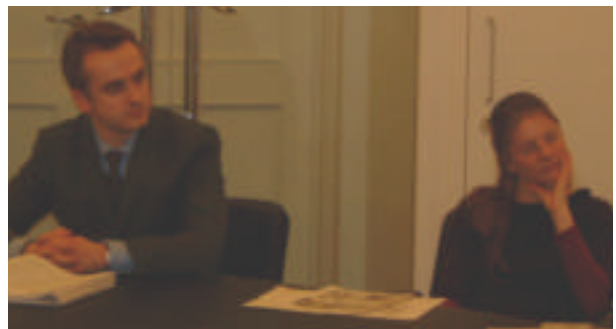
Jiddah, which in a way is similar to Hamburg as trading city with a harbour, contains about 500 ancient buildings out of sand, wood and coral-stone. The oldest building in the old town goes back 1,400 years, the youngest 100 years.



The main scope of Sami Nawar's work in the ministry is to awake public awareness of the ancient buildings by school visits for example, to find investors, and to protect and preserve the buildings. In a programme deaf and mute boys learn to work with old materials in order to preserve the traditional houses of Jiddah.

The main danger for the old town of Jiddah is fire - there is the need for fire proofing paint - as nearly 60 per cent of the facades are out of wood. The biggest problem in the town is the garbage; plans exist to construct a recycling plant. Besides that the pigeon plague causes a lot of problems.

The Jiddah Historic Preservation Department will get US-\$ 12 millions for the next three years to finance an education system and the restoration of old buildings and old ships in the harbour. In a programme to increase the number of tourists it is planned to use some old ships as restaurants, to rebuild the old wall around the town and to build car parks outside the wall.



Ramadanfest in Hamburg

Erstmals wurden in Hamburg wohnende Muslime anlässlich des Endes des Fastenmonats Ramadan in das Rathaus der Freien und Hansestadt Hamburg eingeladen. Die Veranstaltung erwies sich als



großer Erfolg. Mit rund 700 Gästen aus den Ländern von Marokko über die Türkei bis Malaysia erhielt sie eine so große Resonanz, dass eine Wiederholung nur begrüßt werden kann.

Saudi Arabia: Big boost to privatization

As part of the policy of economic liberalization, the government of Saudi Arabia has announced plans to privatize 20 vital economic sectors, including telecommunications, civil aviation, desalination, highway management, railways, sports clubs, municipal services, health services and hotels. The decision was taken at a Cabinet meeting chaired by the Custodian of the Two Holy Mosques, King Fahd. The meeting also decided to sell government shares in joint stock companies including the Saudi Basic Industries Corporation (SABIC) and the Saudi Telecom.

The sectors to be privatized also include the water and sewage department, construction of highways, airport services, postal services, grain silos and flour mills, seaport services, construction and maintenance of educational buildings, printing of educational books, school transportation, student housing & renting and operation of school & university facilities. Privatization will also cover state shares in the Saudi Electricity Company, the Saudi Arabian Minerals Company (Maaden) and local petroleum refineries as well as capital investments in the Arab and the Islamic joint companies.

Among the municipal services, construction and management of abattoirs, gardens and

recreation centers, cleaning and garbage disposal services will be privatized. The list also includes operation and management of social



Dr. Ibrahim Al Assaf, Minister of Finance and National Economy of the Kingdom of Saudi Arabia

service centers, Saudi employment services, agricultural services, establishment of health facilities and transportation of patients.

Tackling budget deficit

Saudi Arabia's plan to privatize 20 vital sectors will help reduce pressure on the state budget and pay off the government's huge public debt,

according to the Minister of Finance and National Economy, Dr. Ibrahim Al Assaf. "It will reduce pressure on the government. The private sector will provide services previously offered by the state. This will (positively) affect public spending", Dr. Al Assaf said.

The Saudi budget is faced with a chronic deficit. In the past two decades it has only once finished in the black: in 2000 due to high oil prices. The minister said that revenues generated from the sell-off plan will be used to pay for the entire domestic debt, which reached a staggering SR 675 billion at the end of 2001. Dr. Al Assaf stressed that the door was open for foreign investors in all sectors (except those included in the "negative list", which contains activities closed to foreign investments).

Dr. Al Assaf said no timetable has been set for the privatization process. However, he said SEC's (Supreme Economic Council) privatization panel will study the priorities and set out the timeframe for privatization. He said the list of 20 sectors targeted for privatization was not the last one. "In the future new sectors will be added."

Source: Saudi Commerce & Economic Review

Mideast youth at work

Can the Arab world create enough jobs for its booming youth population?

The significance of holding the first Youth Employment Summit in the Bibliotheca Alexandrina library was not lost on local organizers. The Egyptians built the \$230 million library with hopes of bringing academic prestige and research back to Alexandria and the Middle East - to return the library to its glory as the scholastic powerhouse it was when it held 700,000 scrolls centuries ago. "The symbolism is very important. The library is about knowledge", said Ismail Serageldin, the director general of the library and a special adviser to the World Bank.

So, too, was the Youth Employment Summit - the first major conference to deal with youth unemployment - about knowledge and optimism for a brighter future. Egypt's first lady, Suzanne Mubarak, opened the summit in front of 1,500 youth delegates from 140 nations, calling youth unemployment a "social and political time bomb", and citing some worrying statistics. Almost 85 per cent of the 1 billion people between the ages of 15 and 24 live in developing countries. And more than 1 billion jobs need to be created by 2010 to meet the needs of a growing group of young workers entering the labor force.

Crippled by years of quick-fix techniques and government inaction, young attendees at the Alexandria summit held their own meetings with titles like "Entrepreneurship and Social Activism"

and "extending Micro-Credit". The summit's goal is to create an additional 500 million jobs for young adults by 2012. Young people will also been encouraged to set up their own businesses. "This is not world job fair", said Poonam Ahluwalia, the director of the summit. "We are not here to give people jobs. We are here to give people hope."



Lubna Darranieh of Amman, who attended the summit, said she sees the problems of youth unemployment in Jordan every day. A recruiter for a mobile phone company, Darranieh, 30, said there seem to be two leading issues confronting Jordanian youth. One is lack of solid education throughout the country. The second is that even when people are educated, the jobs they are qualified for simply do not exist. "We have people come in that graduated with four-year degrees that have gone three or four years without any

employment", she said. Jordan has an overall unemployment rate of 15 per cent, according to the country's Ministry of Labor.

Summit leaders have encouraged country networks that will have young people working on unemployment in their own countries, instead of relying on the Gulf or Europe. Country networks already exist in Egypt, Jordan, Lebanon, Morocco and Palestine. The Egyptian network has already made progress, said Abeya Mokhtar, a leader with the group. "We've already had good media coverage and the groups are working together well." Perhaps the greatest success of the summit was getting different people to the same table. In Egypt, the network has youth, non-profit groups and representatives from the Ministry of Youth all planning upcoming projects.

"We Arabs have reached a crossroad. We can continue to endure institutional inertia and short-term policies, and leave our children to bear the consequences; or we can actively pursue an Arab renaissance anchored in human development", said the UNDP's assistant secretary general, Rima Khalaf Hunaidi. "I devoutly believe that we, the Arab people, have the capacities, the resources and the opportunities to meet the challenge head on for the sake of future generations."

Source: Arabies Trends

Der omanische Umweltmarkt

Omanische Delegation unter Leitung des Umweltministers zu Besuch in Hamburg

von Bernhard Wille

Vom 15. bis 19. Dezember 2002 hielt sich eine Delegation des omanischen Ministry for Regional Municipalities, Environment and Water Resources unter Leitung des Ministers, S. E. Dr. Khamis bin Mubarak bin Issa al-Alawi, zu Gesprächen in der Freien und Hansestadt Hamburg auf. Ziel des Besuches war es, sich über den Entwicklungsstand in Hamburg ansässiger Unternehmen des Umweltbereichs zu informieren und bereits bestehende Kontakte zu vertiefen. Das Programm umfasste unter anderem Besichtigungen der Hamburger Wasserwerke, des Wertgeländes von Blohm & Voss, des Airbus-Produktionsgeländes Finkenwerder und einer Müllverbrennungsanlage sowie die Vorführung eines Prototyps für Wasserstoff-Antrieb in der Fahrzeugproduktion von BMW. Der Besuch erfolgte auf Einladung der Hamburger Behörde für Umwelt und Gesundheit und war ein weiteres Glied in einer Kette bilateraler Kontakte zwischen Deutschland und Oman. So erfolgte der Besuch des Ministers als Erwidering einer Reise des Hamburger Senators für Umwelt und Gesundheit nach Oman vom vergangenen Sommer. Erst im Oktober dieses Jahres hatte zudem der Nah- und Mittelost-Verein im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit eine Delegationsreise von mehr als 40 deutschen Repräsentanten von Firmen aus dem Umwelt- und Wassersektor nach Oman durchgeführt.

Der Besuch des Ministers erfolgte vor dem Hintergrund steigenden Bewusstseins für die Notwendigkeit des Schutzes der Umwelt und der Wasserressourcen in Oman. Am Weltgipfel von Rio im Jahre 1992 nahm Seine Majestät Sultan Qaboos seinerzeit persönlich als höchster Repräsentant seines Landes teil. Nach außen hin werden die omanischen Bemühungen zudem durch den Umstand illustriert, dass 2001 und 2002 jeweils zum "Jahr der Umwelt" deklariert wurden. Das

United Nations Environment Programme (UNEP) würdigte die omanische Umweltpolitik durch die Einstufung des Sultanats als eine der zehn umweltfreundlichsten Nationen. 1984 schuf Oman als erstes arabisches Land ein eigenes Umweltministerium. 1991 wurde dieses mit dem Ministerium für regionale Kommunen zusammengelegt, um das

Emission von Schadstoffen verursachten Verschmutzungen zu minimieren.

Der nationale Biodiversitätsstrategie- und -aktionsplan Omans soll den Fortbestand einer reichen Flora und Fauna sicherstellen. Drängende Probleme im Umweltbereich sind die zunehmende Bodenversalzung, Küstenverschmutzung durch Öl, und der begrenzte Vorrat an Frischwasser. Vor diesem Hintergrund sind derzeit einige Projekte in Planung, so z.B. eine Abwasser-säuberungsanlage für die Hauptstadt Maskat. Die omanische Wasserversorgung stützt sich im Wesentlichen auf Grundwasser sowie zum Teil auf entsalztes Wasser. In einigen ländlichen Gegenden sind Probleme im Zusammenhang mit der Verschmutzung von Grundwasser aufgetreten.

Die Wasserversorgung Omans ist auch für ausländische Investoren von großem Interesse, da das Sultanat langfristig plant, vor allem auf der Basis von Betreibermodellen die gesamte Versorgungswirtschaft in private Hände zu überführen. Die positive Haltung der omanischen Regierung gegenüber Privatisierungen unterscheidet das Land von seinen

arabischen Nachbarn. Private Investoren sollen durch großzügige Subventionen und Steuervorteile angelockt werden. Über die Oman Development Bank sind günstige Finanzierungsbedingungen, teilweise auch zinslose, langfristige Kredite verfügbar. Die im kommenden Februar in der omanischen Hauptstadt Maskat stattfindende Umweltmesse GULF ECO bietet Unternehmen aus den Bereichen Umwelt und Wasser ein Forum, um sich über die Möglichkeiten des omanischen Marktes in diesen Sektoren zu informieren. Erwartet werden unter anderem Aussteller aus den Sparten Recycling und Abfall-Management, Landwirtschaft, Wasser-, Luft- und Energie-Management sowie Ökotourismus.



von links nach rechts: S.E. Dr. Khamis bin Mubarak bin Issa al-Alawi, Umweltminister des Sultanats Oman, Hanno Al Hames, Geschäftsführer der Hamburger Wasserwerke GmbH

Management von Hygiene, Verbraucherschutz, Abfallbeseitigung und Bauaufsicht mit einzubeziehen. Damit verfügt das Ministerium neben Kernbereichen wie der Aufsicht über Wasser- und Luftverschmutzung sowie der Schädlingsbekämpfung über eine große Bandbreite an weiteren Zuständigkeiten. Alle Bauprojekte, die im Sultanat eingeleitet werden, bedürfen vor ihrer Umsetzung eines durch das Umweltministerium vergebenen Zertifikats, das die Umweltverträglichkeit des jeweiligen Vorhabens bescheinigt. Bevor es ein solches Zertifikat vergibt, berücksichtigt das Ministerium alle möglichen Auswirkungen des jeweiligen Projekts auf die Umwelt und prüft, ob dem Erfordernis entsprochen wurde, alle möglichen Mittel zu nutzen, um die durch

Karzai seeks investment from Germany

by Malakeh Sanati-Künne

Afghan president Hamid Karzai urged German business executives to invest in his country and help to revive the Afghan economy during a meeting held at Düsseldorf's Industry Club on 3 December 2002. Some 200 business leaders and representatives of different organisations attended the meeting on the joint invitation of the Chambers of Commerce and Industry of Düsseldorf and "Ostwestfalen zu Bielefeld" as well as the Ministry of Economic Affairs of North Rhine-Westphalia.

President Karzai who was accompanied by a large high-ranking delegation had come to Germany to participate at a conference in Petersburg, near Bonn, which marked the first anniversary of the Bonn agreement and focused on reconstruction and security in Afghanistan.

The meeting at Düsseldorf's Industry Club offered the Afghan President and his cabinet ministers for finance, reconstruction and commerce (Dr. Ghani, Dr. Farhang and Kazimi) an excellent platform to give an overview of the progress achieved in rebuilding Afghanistan so far, to address some of the most pressing economic problems of the war-torn country and to ask German business and economic leaders to expand their activities in Afghanistan.

President Karzai and his delegation were welcomed warmly by Hermann Franzen, President of the Düsseldorf Chamber of Commerce and Industry, and Dr. Rolfjürgen Hannesen, former Senior Chairman of the Foreign Trade Committee of the Düsseldorf Chamber. The similarity of the problems of war-shattered Afghanistan today and North Rhine-Westphalia after the 2nd World War were mentioned by Harald Schartau, the Minister of Economic Affairs of this state. He emphasized the role Germany plays in the reconstruction of Afghanistan. Some Euro 360 million was pledged by Germany at the International Donors Conference last year. The main focus of German work is on priority areas roads and airports, telecommunication, power plants, water supply and sewage, rehabilitation of hospitals and health care, education and the development of state structures.

In his well-received speech, the Afghan leader underlined the longstanding relations between the two countries as well as the excellent reputation which German products and companies enjoy in Afghanistan. He asked the German industry to get involved in Afghanistan and help to create an economic basis in the country. He noted that Germany has already



from left to right: Peer Steinbrück, Leader of the Federal State of North Rhine-Westphalia, H.E. Hamid Karzai, President of Afghanistan

taken a leading role in the training of the police force and in some other areas. The German government has also appointed an expert to advise the Afghan government on economic and trade issues. He elaborated the efforts of his government in creating suitable conditions for investments by developing a new investment law. This law offers investors a wide range of incentives and eliminates "red tape". The Afghan government has taken some major steps to put the basic functions of financial governance in place and to improve the work of key institutions such as the central bank. Further signs of progress are the removal of the old currency and its replacement by the new currency which is more stable. "We want to bring confidence into the banking system and look forward to foreign banks to open branches in Afghanistan", Karzai emphasized. He also said that his country is poised to become an important economic hub in the region, especially for Central Asia. Major steps in this respect have been taken: work has begun on major highways to connect Afghanistan to Iran, Pakistan and Central Asia.

He called upon German business delegates to make use of the vast business opportunities which Afghanistan offers. The country is endowed with a wide range of natural resources like oil, gas, precious stones and other minerals, which have to be developed yet. The overall environment for business has improved and the private sector is involved in rebuilding the country, he argued. He added that his government is determined to create a free market economy, to eliminate corruption and to promote private sector activities. "There is already a lot of reconstruction work done by the private sector", President Karzai said. He noted that one area which has made very good progress is the hotel industry. The sector has attracted a good deal of private investment so far.

Volker Jurowich, Head of the NMI-Afghanistan / Pakistan Working Group also underlined Germany's role in the reconstruction of Afghanistan and argued that economic recovery was a prerequisite for political stability in Afghanistan. Germany has already invested Euro 80 million in concrete projects in 2002. He went on to mention the areas of German activities in Afghanistan (training police force, rehabilitation of hospitals and schools, setting up vocational training programmes for women as well as training teachers) and pointed out that there is a huge demand for infrastructure in the country and a considerable potential for doing business for German companies. He called the new "Law on Domestic and Foreign Private Investment" which came into effect in October 2002 a major step towards creating a safer business environment which should help to revive the economy.

A good deal of time was dedicated to the questions posed by the conference participants and answered in detail by President Karzai and his ministers. Again the main emphasis was put on attracting more business activities, especially investments to Afghanistan as well as Afghan government's efforts to restore security and confidence thus creating a suitable environment for doing business.

QIIB sees 21pc profit rise in 2002; plans 10pc dividend

The Qatar International Islamic Bank (QIIB) hopes to achieve net profits to the tune of QR51m at the end of 2002, 21 per cent more than the previous year.

A QIIB press release yesterday, quoting the chairman of the bank's board of directors, **Sheikh Thani bin Abdullah Al Thani**, said that 2002 was a year of excellent performance.

The bank has ambitious expansion and service improvement plans for the next year. It will open its seventh branch on C Ring road shortly.

QIIB's board of directors has decided to recommend 10 per cent dividend and one bonus share for each four held for the shareholders for 2002.

The recommendation will be made at the annual general meeting (AGM) of the shareholders for their endorsement subject to approval of the Qatar Central Bank (QCB).

The bank's board met here on Monday chaired by Thani bin Abdullah and reviewed its financial performance during 2002.

The bank's general manager, Abdulbasit Al Sheibi, presented QIIB's financial results at the meet.



Sheikh Thani bin Abdullah Al Thani

QIIB is the first local bank to have announced salient features of financial results for 2002, the release said.

Expansion and service improvement plans were also ratified by the board. Plans are also afoot to enhance IT system to improve banking services.

Reputable financial institutions have lauded QIIB and rated it as the second Islamic bank in the whole region in terms of disbursing higher returns to shareholders, said the release.

Incepted in 1991, **QIIB was the first bank to appoint a Qatari as general manager and recruit young Qataris for higher positions.**

"We will keep exploiting the national banking talent for growth," Thani bin Abdullah said.

According to him, QIIB is taking every care to ensure that the growth and service improvement plans are in line with the swift changes taking place in the global banking industry.

Source: *The Peninsula*

Saudi Arabia launches communications satellite

Saudi Arabia has launched a third communications satellite with the help of a Russian rocket from Kazakhstan. The new satellite 1-C was now orbiting 650 km above earth. The satellite, which will have purely commercial, was designed and made by a team of Saudi scientists at Saudi Institute of Space Research. Saudi Arabia launched two satellites in September 2000 from Kazakhstan.

The third satellite is part of an ambitious space research program implemented by



the Institute of Space Research at the Riyadh-based King Abdul Aziz City for Science and Technology (KACST) under the supervision of Prince Turki bin Saud ibn Mohammed. Prince Turki has urged private sector companies to invest in satellite programmes and space research projects.

The satellite will provide vital data on weather conditions and oil exploration, besides monitoring the movement of vehicles in remote regions of the kingdom.

Source: *Saudi Economic Survey*

Krupp Uhde wins \$21mn Qafco order

German firm Uhde has been awarded further contract work on the Qatar Fertiliser Company (Qafco) complex at Mesaieed.

The latest orders, totalling an estimated \$21mn, cover basic engineering for the debottlenecking of the Qafco III plant and the engineering and procurement for an upgrade of the power systems on the Qafco I and II units.

Uhde is already on site at Mesaieed, having been awarded last year the \$420mn engineering, procurement and construction (EPC) contract for the Qafco IV project.

The basic engineering for the Qafco III debottlenecking is due to be completed by July 2003, after which separate detailed EPC packages will be issued by the client.



Qatar Fertiliser Company (Qafco) plant

The Qafco III plant, completed by Uhde in 1997, has a design capacity of 1,500 tonnes a day (t/d) of ammonia and 2,200 t/d of urea. On the debottlenecking's completion, the capacity will be raised to 1,900 t/d of ammonia and 3,000 t/d of urea.

Uhde is due to complete the engineering and procurement contract for the power upgrade by October 2003. It centres on the installation of a new high-voltage substation at units I and II, which went on stream in 1972 and 1979 respectively. The project will also see power supply integrated at Qafco's four plants.

Source: *Gulf Times*

Privatization in Lebanon

by Maren Kiesel

The Lebanese Minister of State **H.E. Michel Pharaon** gave a speech "Privatization in Lebanon, Status and Prospects" on a business Meeting organized by the North Africa Middle East Initiative of German Business (NMI) on November, 27th at the House of German Business in Berlin.

After the welcome address by **Helmut P. Gauff**, H. P. Gauff Ingenieure GmbH & Co. KG, H.E. Michel Pharaon gave a short introduction into economical, political and geographical issues of Lebanon. After the civil war (1975-1990) the country is socially and democratically stabil again and also the rebuilding of the destroyed infrastructure is very successful.

He stressed the intention of president Hariri to get out of the financial vicious circle and to realise reforms even though the government has to implement "unpopular" taxes. Beside privatizations there are other initiatives to reconstruct the economy such as macroeconomic stabilization, trade liberalisation and regulatory reforms. Also the rehabilitation of the war-torn public services and capital markets, which has always been an important base for the Lebanese economy, as well as social benefits should boost the reforms. The Lebanese parliament adopted a law in May 2000 setting the framework for the privatization of state-owned enterprises and establishing the Higher Council for Privatization. In anticipation of policy issues, privatization is implemented on a case by case basis, whereby each privatization project requires the parliament's approval as a specific law is issued for each sector. In 2002 three sectoral laws have been enacted setting the stage for privatization of two existing mobile phone networks, the fixed line telecommunications sector and the power sector. A similar law providing the framework for the privatization of the water and wastewater sector is currently being drafted.

H.E. Michel Pharaon stressed the importance of the partnership with the EU and the economic relations with Germany. Germany is the second important trading partner of Lebanon (behind Italy and ahead of France). H.E. Michel Pharaon pleaded for promoting and strengthening the economic relations.



from left to right: Gunda Röstel, Gelsenwasser AG, Helmut P. Gauff, H.P. Gauff Ingenieure GmbH & Co. KG, H.E. Michel Pharaon, Minister of State of the Republic of Lebanon

Furthermore H.E. Michel Pharaon gave an overview of the sectors to be privatized: the electricity sector, the telecommunication sector, the water and wastewater sector, the oil and gas sector and the ports sector.

The electricity sector is monopolized by the state-owned Electricité du Liban (EDL), under the jurisdiction of the Ministry of Energy and Water. Since the civil war there is a big lack of funding to buy fuel, gas oil and the generating units, the transmission lines and distribution facilities are destroyed. This lead to the establishment of a parallel electricity market where the individuals produce their own energy, using diesel generators paving the way for the business of commercial generation.

Since the new management took over in January 2002, EDL seems to regain control over the market. The rehabilitation program with a cost of US-\$ 410 mill. is now completed and the current demand level is fully met. To make this possible in 1996 some US-\$ 1 bill. was spent on the installation of four gas turbines with a combined capacity of 1.040 MW. In September 2002 a law passed by the parliament, authorizing a partial sell-off of the sector. An independent body, the electricity regulatory authority, will be established to regulate and to control the sector. Now there is a legal framework for

establishing private production and distribution companies, whereby a commercial public corporation is established as a joint stock company. Licenses are given to experienced operators to conduct production and distribution activities through the initial acquisition of up to 40% together with management control of newly formed companies. Another possibility is to give concession/management contracts to an experienced operator to manage the transmission grid, which will remain fully state-owned. The Lebanese government expects to launch the tender process in February 2003 and to finalize EDL's privatization by the second quarter of the same year.

The policy for the telecommunication sector aims at transforming the sector into a competitive market, open to private participation. The fixed lines sector has displayed sustainable growth in terms of total revenues. By the fixed lines the total value of the rehabilitation and extension contracts entered into amounted to US-\$ 800 mill.; and there is a program to add more lines in southern Lebanon in the near future. The telecommunication law promises investors opportunities worth full consideration. The government is preparing to launch an auction for the sale of the Mobile Network Assets along with 20-year mobile licenses and a tender for long term management contracts.

Lebanon's water conditions are very privileged and the water and wastewater infrastructure has been rebuilt since 1992. H.E. Michel Pharaon stressed that this sector is the most challenging to be privatized. The law does not specify the method of privatization, which will be decided upon by the financial advisor Societe Generale S.A.L. So private participation is possible as management contracts, concessions, hybrid lease, build

to be continued on page 20

Nah- und Mittelost Medien-Treff

Die politische Lage im Nahen und Mittleren Osten wirft vermehrt die Frage auf, inwieweit diese sich auf die wirtschaftlichen Beziehungen Deutschlands zu dieser Region

Zu diesem Zweck lud der NuMOV Repräsentanten aus Wirtschaft und Politik und Medienvertreter zu seinem Nah- und Mittelost Medien-Treff in Hamburg ein.



von links nach rechts: Dr. Bernd Jäckel, Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, Nabil El Souaf, Langnese Honig KG

auswirkt. Dabei ist auch die Situation konkreter Unternehmen von Interesse.

Der Nah- und Mittelost-Verein e.V. (NuMOV) sieht es als besonders wichtig an, dass in den Medien eine sachliche Berichterstattung in Fragen der wirtschaftlichen Zusammenarbeit erfolgt.

Die intensiven Gespräche zeigten, dass der Kontakt zu Gesprächspartnern und der Dialog durchaus gewünscht ist, so dass der NuMOV plant, die Medien-Treffs in unregelmäßigen Abständen oder zu bestimmten Ereignissen in verschiedenen Städten Deutschlands zu wiederholen.

Privatisation in Lebanon

continued from page 19

operate own / build operate transfer, joint ventures, etc. The expected investment in the water sector would amount to US-\$ 1.4 billion and in the wastewater sector to US-\$ 2.8 billion.

As far as the oil and gas sector is concerned, the production and the exploration will soon come under privatization and will be covered in production sharing agreements (PSA) or in similar forms. This will also apply to the existing refineries and the needed pipeline infrastructure.

The ports of Beirut and Tripoli played a crucial role in the region as a transit platform between the West and the Middle East. The next step is to draft and finalize a law that

governs the privatization of ports and to invite companies to participate in the forthcoming tender.

NuMOV Members can order the speech of H.E. Michel Pharaon by Fax 040 45033131

At the end of the session two representatives of German companies engaged in the water sector, **Gunda Röstel** and **Marcel Salazar** introduced their companies. The first is the head of project development of Gelsenwasser AG Berlin. She explained the "Strategy of Partnershipmodels in the Water Sector". Marcel Salazar, Aqua Mundo GmbH Mannheim, spoke about the "Presentation of Aqua Mundo and Framework for Privatization in the Water Sector". **Dr. Peter Göpfrich**, Delegate of German Industry and Trade in Lebanon concluded this presentation with a subsumption.

IHK-Leitfaden zum Auslandsvertreterrecht

Rechtsquellen, Musterverträge und Internetlinks zum ausländischen Handelsvertreter- und Vertragshändlerrecht

Die Industrie- und Handelskammer zu Lübeck hat ihren Leitfaden zum ausländischen und internationalen Handelsvertreter- und Vertragshändlerrecht in 7., vollständig überarbeiteter Auflage 2003 unter dem Titel "Ausländisches und Internationales Handelsvertreter- und Vertragshändlerrecht: Eine Bibliographie, Hinweise auf Fachliteratur, Vertragsmuster und Links im Internet, Tipps zur Vertragsgestaltung" veröffentlicht.

Neben allgemeinen Tipps und Hinweisen zur Gestaltung von Verträgen mit Auslandsvertretern (Handelsvertreter/Vertragshändler, Gerichtsstands- und Schiedsgerichtsvereinbarung, anzuwendendes Recht) wird im Hauptteil in Form einer Bibliographie zunächst ein ausführlicher Überblick über die vor allem in deutscher Sprache vorhandene Praktikerliteratur gegeben, die in Fachbüchern, Broschüren und Zeitschriften für die Unternehmen leicht zugänglich ist. Für jeden Titel werden alle bibliographischen Angaben, Preise und die Bezugsmöglichkeiten angeführt.

Im Kapitel "Checklisten für Auslandsvertreterverträge" sind die Punkte aufgelistet, die bei der Ausarbeitung von Verträgen mit ausländischen Handelsvertretern und Vertragshändlern sorgfältig geprüft und in den Vertragsentwurf aufgenommen werden sollten. Es folgt ein ausführlicher Überblick über Musterverträge/Vertragsmuster in verschiedenen Sprachen, bei denen ebenfalls bibliographische Daten, Bestellmöglichkeiten und Preise genannt werden.

Mit Blick auf die grundsätzliche Empfehlung, den Vertragsentwurf einem mit dem ausländischen und internationalen Recht vertrauten Rechtsanwalt zur Prüfung vorzulegen, werden verschiedene Wege aufgezeigt, Anschriften von kompetenten Rechtsanwälten im In- und Ausland zu erhalten.

Ferner werden die Anschriften der Verbände der Handelsvertreter und Vertragshändler im In- und Ausland angeführt, die dem Unternehmer u.a. bei der Suche nach einem branchenkundigen Vertriebspartner helfen und Auskünfte und Publikationen zum jeweiligen Landesrecht übermitteln und Musterverträge zur Verfügung stellen können. Zahlreiche Hinweise auf Internetadressen zum ausländischen Handelsvertreter- und Vertragshändlerrecht bieten einen raschen Einstieg in die Materie.

Schließlich dienen ein "Länderverzeichnis" und ein "Sachregister" als Wegweiser durch die Publikation.

Der Leitfaden umfasst 133 DIN A 4-Seiten und ist in gedruckter Ausgabe für 25,00 Euro, als PDF-Datei für 20,00 Euro und als Paket (Druckversion + PDF-Datei) für 40,00 Euro erhältlich bei der Industrie- und Handelskammer zu Lübeck, Geschäftsbereich International, Fackenburger Allee 2, 23554 Lübeck, Tel.: 0451 6006-243, Fax: 0451 6006-4243 und 0451 6006-999, E-Mail: kessler@luebeck.ihk.de (Ulrich Keßler).

Vorankündigung

Wassermanagement und Wassertechnik im Nahen und Mittleren Osten

Die Publikation erscheint Anfang 2003

Die Länder des Nahen und Mittleren Ostens sind zu einem hohen Grad von nicht erneuerbaren Grundwasservorräten abhängig. Konzepte zum integrierten, nachhaltigen Wassermanagement sind zwar in einigen Ländern vorhanden, in der Praxis ist bisher aber noch kaum eine Trendwende erfolgt. Dies hat nicht nur negative Folgen für die Landwirtschaft, sondern auch für die gesamte wirtschaftliche Entwicklung der Region.

Mit der in Kürze erscheinenden Broschüre verschaffen die Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai) sowie der Nah- und Mittelost-Verein e.V. (NuMOV) einen Überblick über die aktuelle Situation im Nahen und Mittleren Osten auf den Märkten Wassermanagement und Wassertechnik.

Nähere Informationen erhalten Sie beim

Nah- und Mittelost-Verein e.V., Große Theaterstr. 1, 20354 Hamburg, Tel.: 040 - 450 331 0, Fax: 040 - 450 331 31, E-mail: numov@numov.de

Wirtschaftsgespräch Iran/Afghanistan

Am 22. Januar 2003, ab 16.00 Uhr

lädt der **B D I** in das Haus der Deutschen Wirtschaft, Breite Str. 29, 10178 Berlin, Raum Fritz Berg-Alwin Münchmeyer, ein. Der Korrespondent der **bfai** für beide Länder mit Sitz in Teheran wird über die wirtschaftliche Lage in beiden Ländern berichten und gibt anschließend Gelegenheit zu Fragen und zur Diskussion.

Anmeldung direkt an BDI FAX 030-2028-2471

Islamische Bankgeschäfte vor europäischen Gerichten

IICG (Bahamas) Ltd. vs. Symphony Gems, High Court London, QBD vom 13.2.2002

von Dr. Kilian Bälz, LL.M.

Im internationalen Wirtschaftsverkehr sind islamische Finanzierungen von zunehmender Bedeutung. Der Londoner High Court hat sich als erstes europäisches Gericht mit Fragen einer solchen "zinsfreien" Finanzierung befasst.

Einleitung

Nach islamischer Auffassung sind Zinsen verboten. So interpretiert jedenfalls die Mehrheit der islamischen Juristen die einschlägigen koranischen Quellen. Ein aus der Überlassung von Kapital gezogener Gewinn setzt stets voraus, dass der Kapitalgeber an dem unternehmerischen Risiko des finanzierten Vorhabens beteiligt ist. Die Gewährung eines Darlehens gegen Zinsen ist damit nicht zu vereinbaren. Folglich sind die meisten der international üblichen Bankgeschäfte nach islamischer Auffassung nicht erlaubt.

Das islamische Zinsverbot ist zwar heute in den meisten Staaten der islamischen Welt nicht mehr staatlich sanktioniert. Das Wirtschaftsrecht beruht dort ganz überwiegend auf europäischen Vorbildern und nur in wenigen Rechtsordnungen - unter ihnen Saudi Arabien, Iran, Pakistan und der Sudan - ist das Zinsverbot Bestandteil des staatlichen Rechts. Viele Muslimen beachten das Zinsverbot aber weiterhin als religiöses Gebot und dieses beeinflusst so das Verhalten der Akteure der Finanzmärkte: es besteht ein Markt für Finanzdienstleistungen, die den Bestimmungen des islamischen Rechts entsprechen. Dieser Markt ist in den letzten Jahren kontinuierlich gewachsen und Schätzungen zufolge sind heute weltweit mehr als 200 Milliarden US-Dollar in Übereinstimmung mit islamischen Prinzipien angelegt. In den meisten Staaten der islamischen Welt gibt es heute neben den konventionellen Banken so genannte islamische Banken, die den Anspruch erheben, ohne Zins zu wirtschaften. Zudem bieten auch einige internationale Banken islamische Finanzdienstleistungen an. Islamische Bankgeschäfte sind so längst nicht mehr auf die islamisch geprägten Staaten Nordafrikas, des Nahen Ostens und Südasiens beschränkt: in Deutschland werden inzwischen die Investmentanteile zweier Aktienfonds vertrieben, deren Anlagepolitik an islamischen Prinzipien ausgerichtet ist und auch bei der Export- und Projektfinanzierung spielen islamische Finanzierungen eine zunehmende Rolle.

Zu den islamischen Bankgeschäften besteht gleichwohl kaum Rechtsprechung, und zwar

weder in den Staaten der islamischen Welt noch auf internationaler Ebene. Die vertraglichen Gestaltungen sind durchweg Produkte der Kautelarpraxis, die in Anlehnung an Vertragstypen des klassischen islamischen Rechts entwickelt wurden. Vor diesem Hintergrund verdient die Entscheidung des Londoner High Court vom 13. Februar 2002 in Sachen Islamic Investment Company of the Gulf (Bahamas) Ltd. vs. Symphony Gems N.V. & Ors. (2001 Folio 1226) besondere Beachtung. In dieser Entscheidung hat erstmals ein europäisches Gericht zu zentralen Fragen der islamischen murábaha-Finanzierung Stellung genommen.

Murábaha-Finanzierungsgeschäfte

So genannte murábaha-Finanzierungen (englisch: mark-up sale) sind der mit Abstand wichtigste Geschäftsbereich der islamischen Banken; sie machen ca. 80% des Volumens der islamischen Bankgeschäfte aus. Die murábaha dient dabei in erster Linie als eine Form der zinsfreien Handelsfinanzierung. In manchen Staaten findet die murábaha darüber hinaus auch bei Verbraucherkredit und als islamische Eigenheimfinanzierung Anwendung.

Eine murábaha-Finanzierung beruht auf zwei miteinander verbundenen Kaufverträgen: Die Bank kauft im Auftrag des Käufers ein Wirtschaftsgut von einem Lieferanten und verkauft dieses an den Käufer mit einem offenen Aufschlag weiter. Der Kaufpreis im ersten Kaufvertrag zwischen Lieferant und Bank ist dabei sofort fällig, der im zweiten Kaufvertrag zwischen Bank und Käufer wird gestundet; der Aufschlag, den der Käufer auf den ursprünglichen Kaufpreis zu entrichten hat, vergütet die Finanzierung durch die Bank. So handelt es sich bei der murábaha wirtschaftlich gesehen um ein Kreditgeschäft, bei dem die Bank dem Käufer einen Kredit einräumt, der meist eine relativ kurze Laufzeit hat (in der Regel einige Wochen bis zu zwei Jahre). Juristisch gesehen besteht die murábaha hingegen aus zwei hintereinandergeschalteten Veräußerungsgeschäften, wobei die Bank die Rolle eines Zwischenhändlers und nicht die eines Darlehensgebers hat und einen Gewinn aus Weiterveräußerung anstelle von Zinsen vereinnahmt.

Im Vergleich zu einer herkömmlichen Kreditfinanzierung ist die murábaha für die Bank mit ungleich höheren Risiken verbunden, weil Grund- und Finanzierungsgeschäft miteinander verbunden sind und die Bank mit Wirtschafts-

gütern handelt, für die sie selbst keine Verwendung hat. Um diese Risiken zu reduzieren, haben sich in der Praxis vertragliche Gestaltungen durchgesetzt, nach denen sich der Käufer vor Erteilung des Kaufauftrages gegenüber der Bank unwiderruflich verpflichtet, das bestellte Wirtschaftsgut abzunehmen. Der Käufer übernimmt zudem regelmäßig die Transportgefahr und die Bank zeichnet sich von sämtlichen Gewährleistungsansprüchen frei; im Gegenzug dafür tritt sie dem Käufer sämtliche Ansprüche aus dem Kaufvertrag mit dem Lieferanten ab. Die Kautelarpraxis nähert so das Veräußerungsgeschäft einem Finanzierungsgeschäft an.

Die Entscheidung des High Court London vom 13.2.2002

Der Entscheidung des High Court lag der folgende Sachverhalt zugrunde: Der Kläger, eine islamische Bank mit Sitz auf den Bahamas, hatte mit dem Beklagten einen murábaha-Rahmenvertrag abgeschlossen, der englischem Recht unterlag. Auf Grundlage dieses Rahmenvertrages hatte der Kläger im Auftrag des Beklagten am 10. und 21. Februar 2000 zwei Lieferungen Rohdiamanten zum Preis von jeweils US-\$ 7 500 000 von einem Lieferanten mit Sitz in Hongkong gekauft und den Kaufpreis an den Lieferanten gezahlt. Der Beklagte hatte sich verpflichtet, dem Kläger die Diamantlieferungen zu einem Preis von jeweils US-\$ 7 917 450 abzukufen. Die Diamantlieferungen erreichten den Beklagten nicht. Der Beklagte lehnte daraufhin eine Zahlung des Kaufpreises an den Kläger ab und berief sich unter anderem auf die Einrede des nichterfüllten Vertrages.

Der Sachverhalt betrifft das typische Risiko einer murábaha-Finanzierung, bei der die Bank nicht bloßer Kreditgeber, sondern - zumindest juristisch formal - die Stellung eines Zwischenhändlers hat. Das Risiko der Nichtlieferung durch den Lieferanten hatte der Kläger in dem Rahmenvertrag auf den Beklagten abgewälzt, wie dies in der Vertragspraxis üblich ist:

"4.4 The relevant instalments of the Sale Price in respect of each Purchase Agreement shall be payable by the Purchaser to the Seller on the due dates therefor, whether or not: (a) any property in the Supplies has passed to the Purchaser under the Relevant Purchase Agreement and/or to the Seller under the relevant Supply contract ... and such payment shall not be conditional upon the happening of

Islamic market attracts Western banks

Western banks aim to capture a slice of a \$ 180 billion market

Switzerland's UBS became the latest of just a handful of Western banks to open to Islamic banking, aiming to capture a slice of a \$ 180 billion market they say is underserved and expanding.

Noriba Bank, a USB unit, said it will start up in Bahrain offering banking products and services compliant with Sharia to rich individuals and institutions. "This is a market which is underserved. A lot more needs to be done to come up with the same range of products and services that you find in conventional investing", Mohammed Toufic Kanafani, chief executive of Noriba said.

Western banks, whether due to a lack of understanding or an unwillingness after the September 11 attacks on the US to be associated with the Muslim world, have been distracted from this market, creating a niche for newcomers. As Muslims make up 20 percent of the world's population, an untapped market of such size is music to the ears of financial firms who are eagerly eyeing growth pockets.

Among those who offer Islamic services, Citicorp has Citi Islamic Investment Bank in Bahrain, while HSBC operates in Dubai via Amanah Finance Co. "People are now beginning to recognize that there really is interest in the Arab world in investing Islamically", said Elisabeth Jackson-Moore, Managing Director at Moody's in Cyprus.

"There is believed to be around \$ 100 billion invested Islamically, and perhaps we could see

at least as much again were there more products available", she added.

Islamic fund management was boosted by the issuance of a fatwa, or religious ruling, in the mid-1990s, that investment in modern-day equities did not violate Sharia principles.

Banks have the tricky task of designing products around these rules, which prohibit investing in conventional financial services because interest is regarded as usury. They also ban investing in industries with connections to, among others, alcohol, gambling, tobacco, weapons or pork-related products.

Limited access

Kanafani said USB noticed that Islamic investors had limited access to some products like alternative investments and, until recently, bonds. Only in June, Malaysia completed the world's first Islamic global bond issue, lead managed by HSBC.

"We've identified the opportunities that are there and the products that are missing. We believe we can fill in a lot of gaps and make profits for both customer and UBS", Kanafani said.

Noriba bank will be USB's global platform for Islamic banking products and services. USB is Switzerland's biggest bank and the world's largest provider of wealth management services.

Rusdi Siddiqui, Director of Dow Jones Indices, hope USB's move may stoke interest in the

region, creating a more efficient and flourishing capital market. "It's exciting to have a blue-chip institution looking at this market so seriously. It brings additional credibility", he said.

Experts say the growing popularity of Islamic style investing is not necessarily a backlash against the West, prompted by the differences of opinion on Washington's war on terrorism and heightened scrutiny of funds from the Middle East.

Tariq Al-Rifai, independent director of Failaka International Inc., said Muslim investors were searching for profit along with other investors.

"Just because you are a Muslim doesn't mean you want a halal product", he said, using the Arab term for 'religiously permissible'. Islamic investors also want flexibility and diversification in any product provider, an explanation for why some of the Islamic funds or products offered by Western institutions have failed or been withdrawn from the market, Al-Rifai said.

Rather than offer Islamic investment vehicles exclusively, a few banks in Saudi Arabia and Kuwait have used trained marketing specialists to sell Islamic products to their regular customers along with other services. USB hopes to learn from that. It will target non-Muslim investors, who may appreciate the values and in-built safeguards Sharia investing affords, as well as Islamic investors globally.

Source: business in dubai

any event, in recognition by the parties of the facts that the source of the supply of the Supplies is selected by the Purchaser ..."

Darüber hinaus sah der Vertrag vor, dass das Eigentum an den Wirtschaftsgütern unmittelbar nach dem Erwerb durch den Kläger auf den Beklagten übergeht und der Kläger sämtliche Ansprüche aus dem Kaufvertrag mit dem Lieferanten an den Beklagten abtritt.

Der High Court ließ den Einwand des nichterfüllten Vertrages unter Hinweis auf die vertragliche Regelung der Gefahrtragung nicht durchgreifen. Kraft ausdrücklicher Rechtswahl unterlag der Vertrag englischem Recht. Eine dahingehende Rechtswahl entspricht dem Marktstandard bei internationalen Finanzierungen und ist auch bei islamischen Finanzierungen verbreitet. Aus diesem Grund erachtete das Gericht die Natur des murábaha-Vertrages im islamischen Recht für nicht streitentscheidend. Auch sei unerheblich, ob die weitgehende Freizeichnung des Klägers im Rahmenvertrag mit einer orthodoxen Auslegung des islamischen Rechts zu vereinbaren sei.

Von islamischer Seite wird die murábaha, wie sie die islamischen Banken heute praktizieren, mitunter als eine schlichte Umgehung des

Zinsverbotes kritisiert. Der Grund ist, dass die islamischen Banken das Risiko aus dem Weiterverkauf, das ihren "Gewinn" rechtfertigen soll, von vornherein auf dem Käufer abwälzen und bei der murábaha oft mit Margen arbeiten, die mehr oder weniger offen auf LIBOR-Basis berechnet sind.

Diese Einwände, die im Beklagtenvortrag anklingen, ließ das Gericht jedoch unter Hinweis auf das Vertragsstatut nicht gelten. Auszugehen sei vielmehr vom eindeutigen Wortlaut des Vertrages, der in Art. 4.4 und weiteren Bestimmungen die Verpflichtung des Beklagten zur Zahlung des Kaufpreises an den Kläger abstrakt ausgestaltete, weshalb die Verpflichtung des Klägers zur Zahlung des Kaufpreises unabhängig davon sei, ob der Lieferant seine Verpflichtungen erfülle. Davon seien die Parteien vorprozessual auch stets ausgegangen. Die murábaha sei "no orthodox contract of sale" und im Ergebnis behandelt das Gericht den Vertrag als ein Finanzierungsgeschäft, bei dem der Käufer allein das Risiko einer Nichterfüllung durch den Lieferanten trägt.

Ausblick

Mit der Entscheidung des Londoner High Court bestätigt ein europäisches Gericht erstmals die

vertragliche Praxis der islamischen Banken bei der murábaha-Finanzierung. Das Gericht legt dabei den murábaha-Vertrag ausschließlich nach seinem Wortlaut aus, ohne sich mit den Prinzipien des islamischen Rechts weiter auseinanderzusetzen, die der Transaktion zugrunde liegen. Dies leuchtet mit Blick auf die ausdrückliche Rechtswahl und die Tradition der buchstabentreuen Vertragsauslegung englischer Gerichte ein. Berücksichtigt man, dass im zu entscheidenden Fall der Beklagte den Lieferanten ohne Mitwirkung des Klägers ausgesucht hat, führt dies auch zu einem interessengerechten Ergebnis. Hätte der High Court die murábaha als Veräußerungsgeschäft qualifiziert und die Einrede des nichterfüllten Vertrages gegenüber der Bank durchgreifen lassen, wäre dies ein schwerer Rückschlag für die Branche gewesen und hätte möglicherweise das Aus für die murábaha-Finanzierung bedeutet.

Dr. Kilian Bälz ist Partner im Frankfurter Büro der Anwaltskanzlei GLEISS LUTZ HOOTZ HIRSCH. Der Beitrag erschien zuerst in der Zeitschrift für vergleichende Rechtswissenschaft (ZvglRWiss), Heft 3/2002.

Aktuelle Hinweise

Saudi-Arabien: Änderung der Legalisierungsvorschriften

Ab 01. Januar 2003 sind alle Anträge zur Legalisierung von Dokumenten direkt bei der Ghorfa einzureichen. Von dort werden die Vorbeglaubigung und die Dokumente an die Botschaft des Königreiches Saudi-Arabien weitergeleitet. Die Dokumente werden nach ihrer Legalisierung von der Botschaft an den Antragsteller verschickt.

EU-Mashrek Partenariat 2003

Vom 11. bis 13. April 2003 wird in Damaskus das EU-Mashrek Partenariat 2003 durchgeführt. Gastgeberländer werden Jordanien, Libanon und Syrien sein mit bis zu 250 teilnehmenden Firmen aus verschiedenen Branchen. Das Partenariat ist vor allem als Kooperationsveranstaltung zwischen den Gastgeber- und den europäischen Ländern für eine Handelsintensivierung bzw. als Anregung zu Investitionen gedacht. Eine Beteiligung deutscher Firmen wird sehr begrüßt, nähere Informationen erteilt die IHK-Gesellschaft zur Förderung der Außenwirtschaft und der Unternehmensführung.

Public Private Partnership Unternehmerforum

Am 6. Februar 2003 findet in der IHK Frankfurt ein Unternehmerforum zum Thema Public Private Partnership statt. Die Veranstaltung informiert über Chancen, Besonderheiten und Risiken des PPP-Programms. Unternehmen, die bereits in einem PPP-Projekt engagiert sind, berichten über ihre Erfahrungen. Im Anschluss an Vorträge und Workshops können interessierte Firmen direkt Kontakt aufnehmen mit den Vertretern der Durchführungsorganisationen. Weitere Informationen gibt es im Internet unter www.frankfurt-main.ihk.de/veranstaltungen.

Water Middle East

Vom 6. bis 8. Oktober findet in Manama, Bahrain, die Water Middle East 2003 - International Exhibition and Conference statt. Diese Fachmesse zeigt Technologien und innovative Lösungskonzepte rund ums Wasser - eines der wichtigsten Zukunftsthemen in der Region des Nahen und Mittleren Ostens. Deadline für den "Call for Papers" für die begleitende Konferenz mit den Themen Wassermanagement, Abwasser und Privatisierung des Wassermarktes ist der 14. Februar 2003. Nähere Informationen zur Water Middle East gibt es im Internet unter www.water-middle-east.com

AJEX 2003

Vom 26. bis 29. März findet in Amman, Jordanien, die AJEX 2003 statt. Diese Konferenz und Ausstellung soll die besonderen Möglichkeiten Jordaniens, speziell auch der Aqaba Free Zone, hervorheben, die aus dem Freihandelsabkommen zwischen Jordanien und den USA resultieren. Nähere Informationen können im Internet unter www.ajex.com abgerufen werden.

Resale 2003

Die Resale 2003, die 9. Internationale Messe für gebrauchte Maschinen und Anlagen findet vom 14. bis 16. April 2003 in Nürnberg statt. Der Nahe und Mittlere Osten stellt eine der interessantesten Wachstumszonen für den Maschinen- und Anlagenbau dar und die Resale 2003 bietet optimale Möglichkeiten um Geschäftskontakte mit potentiellen Kunden aufzubauen. Nähere Informationen zur Resale 2003 gibt es im Internet unter www.resale2003.de.

Neuer Investitionsführer Ägypten erschienen

Das ägyptische Außenhandelsministerium hat einen neuen Investitionsführer "Investing in Egypt 2003" herausgegeben. Auf ca. 200 Seiten sind alle wichtigen Informationen für ausländische Investoren zusammengefasst.

Devisenkurse

Land	ISO - Code	Währung	Kurs in EUR (per 100 WE)
Ägypten	EGP	Ägyptisches Pfund	21,24
Algerien	DZD	Algerische Dinar	1,27
Bahrain	BHD	Bahrainische Dinar	258,65
Irak	IQD	Iraqi Dinar	313,52
Iran	IRR	Rial	0,012
Israel	ILS	Neuer Schekel	20,91
Jemen	YER	Jemenitische Rial	0,55
Jordanien	JOD	Jordanische Dinar	137,70
Katar	QAR	Katarische Rial	26,79
Kuwait	KWD	Kuwaitische Dinar	324,58
Libanon	LBP	Libanesische Pfund	0,065
Libyen	LYD	Libysche Dinar	79,50
Marokko	MAD	Dirham	9,44
Oman	OMR	Omanische Rial	253,27
Pakistan	PKR	Pakistanische Rupie	1,67
Saudi - Arabien	SAR	Saudische Rial	26,00
Syrien	SYP	Syrisches Pfund	1,89
Tunesien	TND	Tunesische Dinar	71,91
Türkei	TRL	Türkische Lira	0,000061
V.A.E.	AED	Dirham	26,55
Zypern	CYP	Zyprisches Pfund	174,56

Die Devisenkurse wurden mitgeteilt von der ARAB BANKING CORPORATION - DAUS & Co, Frankfurt (ohne Obligo). Sie verstehen sich jeweils für 100 Währungseinheiten.

Stand: 18. Dezember 2002

Eine gute Adresse für Ihre Geschäfte in Nah- und Mittel-Ost.

Seit über zehn Jahren repräsentieren wir die ägyptische Bankenwelt in Kontinental-Europa. Wir sind der qualifizierte, leistungsfähige Partner, wenn es um Exportgeschäfte und um Projekte in Ägypten geht. Oder in Jordanien, Libanon und Yemen.

Unsere Spezialisten stehen Ihnen mit umfassendem Know-how und wertvoller Erfahrung zur Seite. Und mit vorzüglichen Kontakten.

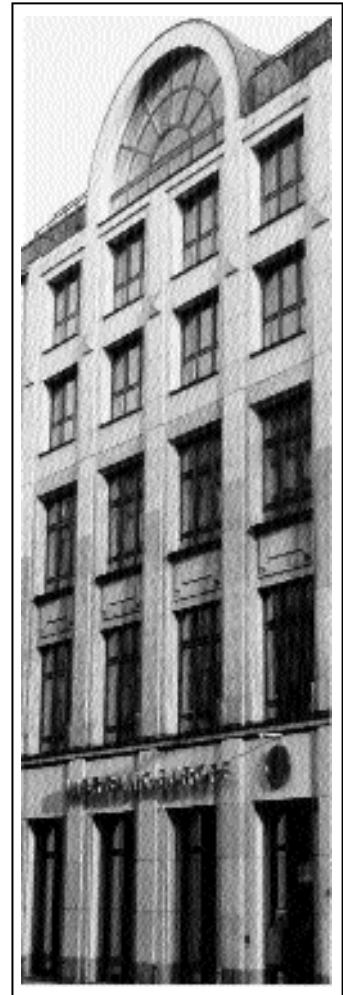
Hinter der Misr Bank-Europe stehen als Gesellschafter die größten ägyptischen Banken. Eine starke Basis, auch für Ihre Geschäftsbeziehungen.



Misr Bank-Europe GmbH
Die ägyptische Bank für Deutschland & Europa.

Neue Mainzer Str. 82, 60311 Frankfurt,
Tel. +49 (0) 69 29974-0

www.misr.de E-Mail: info@misr.de



Projekt "Health Care City" in Dubai nimmt Formen an

von Peter Schlüter

Am 05.11.2002 wurde durch Sheikh Mohammed bin Rashid Al Maktoum das ehrgeizige, 1,8 Mrd. AED schwere Projekt "Health Care City" öffentlich bekannt gemacht. Neben dem Aufbau von Hospitälern, Kliniken und Laboren umfaßt das Projekt auch die Errichtung einer Universität nebst wissenschaftlicher Forschungszentren. Vorrangiges Ziel ist es, die Gesundheitsversorgung auf höchsten Standard zu bringen und zugleich die notwendigen Ausbildungsstätten zu schaffen. Hierdurch soll sich Dubai als das

Zentrum für hochwertige Gesundheitsversorgung im Mittleren Osten etablieren.



Um hochspezialisierte Ärzte auch aus dem Ausland anzulocken, ist beabsichtigt, dass Ärzte ihre Kliniken/Praxen zu 100%

Eigentum unterhalten können, wodurch das sonst grundsätzlich gegebene Erfordernis eines lokalen Praxisinhabers für den Bereich der Health Care City aufgegeben würde.

Es wird damit gerechnet, dass das Projekt einige Hundert spezialisierte Kliniken anziehen wird mit mehr als 7000 Beschäftigten.

*Peter Schlüter, Schlüter Graf & Partner,
Rechtsanwälte • Notare • Patentanwalt,
Dortmund / Dubai*

TECH ADV

Schimmelbuschstr. 64
D - 40699 ERKRATH
Tel.: +49(0)2104-804 408
Fax: +49(0)2104-804 521
Mobil: +49(0)173-9183 622
e-mail: tech-adv@t-online.de

Complete water treatment system
Solutions. Engineering and consultation
Training courses of the service personnel

Delphin Filtertechnik GmbH

Nartenstrasse 4 A, 21079 Hamburg
Tel.: +49 40 / 76614680
Fax: +49 40 / 76614699
E-Mail: info@delphin-filtertechnik.de

Wasseraufbereitung, Mikrofiltration
Produkte zur Entkeimung von Leitungswasser
Water treatment by microfiltration
Products for germ free tap water
www.aqua-free.com

Jörg Seifert

Rechtsanwalt - Advocate
Beratung und rechtliche Umsetzung von
Investitionsvorhaben in den
Vereinigten Arabischen Emiraten

P.O. Box 8867, Dubai, VAE
Tel.: 00971-4-2628 222
Fax: 00971-4-2628 111

www.dubai-lawyer.com
seifert@dubai-lawyer.com

**Dr. Ludwig Unternehmensberatungs-
und Beteiligungsgesellschaft mbH**

Marie-Curie-Straße 3 - 53359 Rheinbach
Germany - European Union
Tel.: +49 22 26 - 87 22 20
Fax: +49 22 26 - 87 22 29
e-mail: v.ludwig@nexgo.de

We will help you to solve your economical problem or
to realize your economical plans and wishes. We offer
you to visit your company and look at it very close.
Besides you can ask us to find partners or technical
equipment. Feel free to contact Dr. Volker Ludwig.

ZWICK ARMATUREN GmbH

Egerstraße 25
D-58256 Ennepetal
Tel: 0049 (0) 2333-9856-5
Fax: 0049 (0) 2333-9856-6
e-mail: info@zwick-gmbh.de
Internet: www.zwick-gmbh.de

Manufacturer of metal seated butterfly valves.
Is looking for business contacts with trading
companies and end-users in the Arabian area.

iproplan®
Planungsgesellschaft mbH
Consulting Engineers and Architects

Bernhardstraße 68
09126 Chemnitz
Germany

Tel. +49 371 52 65-0
Fax +49 371 52 65-5 56
E-mail info@iproplan.de
Internet www.iproplan.de

The Key to Consulting Excellence

business page für unsere mittelständischen Mitgliedsfirmen. Größe 40 x 50 mm. Pro Darstellung wird eine
Selbstkostenpauschale von EUR 60,- + MwSt. je Ausgabe bei drei fortlaufenden Veröffentlichungen erhoben.

Geschäftsfragen**Adhban Trading Corporation**

Zubary St.
P.O. Box 1105
Sana'a
Jemen
Tel.: +967 1 - 203158 / 206493
Fax: +967 1 - 209557

sucht Kontakt zu Brandbekämpfungsgesellschaften.

Alhadha Trade & Agencies Est

P.O. Box 2867
Sana'a
Jemen
Tel.: +967 1 - 241890
Fax: +967 1 - 241843
E-Mail: AlhadhaEst.qy.net.ye

sucht Kontakt zu Anbietern von elektronischen
Unterstationen und Transformatoren, Sende-
und Netzwerkmateriale sowie von Chemi-
kalien zur Reinigung von Kraftwerken.

Alhamedi Trading

P.O. Box 3546
Sana'a
Jemen
Mobile: +967 - 73770952
Fax: +967 1 - 289473
E-Mail: alhamedi@y.net.ye

sucht Anbieter verschiedener Chemikalien,
darunter Kalziumchlorid, Sodaschmelze,
Säuren, Chemikalien für die Wasser- und
Lederbehandlung sowie Fotochemikalien.

ATECO

Building No. 8 (0)-Appt. 5 - 270 St.
New Maadi
Kairo

Ägypten
Tel.: +20 2 - 7548339
Fax: +20 2 - 5168619
E-Mail: ateco@intouch.com
sucht Interessenten für den Import von
verschiedenen Zementarten.

Dahab for Milling & Food Industries Co.

6th of October City, 3rd Zone, Block 34
Tel.: +20 2 8 - 333493 / 494
Fax: +20 2 8 - 333495
E-Mail: dahabco2002@yahoo.com
sucht Kontakte zu Exporteuren von Weizen,
Kleie und hat Interesse an Fertigungsstraßen
für Plastiktaschen, Makkaroni und Keksen.

Diago Oil Services

1 El Sheikh Abd El Sattar Diab st., Area No. 8,
Nasr City
Kairo
Ägypten
Tel.: +20 2 - 2724217
Fax: +20 2 - 2749849
ist tätig auf dem Feld der Dienstleistungen bei
Ölbohrungen und ist interessiert an
Geschäftskontakten in Deutschland.

EPSA Plastik San. Tic. Ltd. Sti

Dosab, Müge Cd. Nr:16
16369 Bursa
Türkei
Tel.: +90 224 - 261 20 20
Fax: +90 224 - 261 27 18
E-Mail: epsan@epsan.com.tr
Internet: www.epsan.com.tr

ist interessiert am Kauf von Faserstoffabfällen
zum Recycling.

ETCO International Trade

119 Misr - Helwan, Karnak Tower - Hadayek al
Maadi
Kairo
Ägypten
Tel. & Fax: +20 2 - 525 8893
E-Mail: hkpool@link.net

sucht Verpacker und Exporteure von
Hülsenfrüchten, speziell White Haricot Beans.

Falhoom Trading Est

Sana'a, Behind Taj Saba Hotel
P.O. Box 9363
Jemen
Tel.: +967 1 - 224075
Fax: +967 1 - 224075 / 275305
E-Mail: Falhoomest@y.net.ye
sucht Exporteure von gebrauchten Mercedes-
Bussen.

General Laboratory

P.O. Box: 6202
Al-Howban Street, Near Sana'a Taxi Station
Taiz
Jemen
Tel.: +967 4 - 218 700 / 218 800
Fax: +967 4 - 218 701
E-Mail: genlab@y.net.ye
sucht Hersteller von Produkten für
Laboratorien zu Ausbildungszwecken,
speziell in den Bereichen Heizung und
Klimatechnik, Kraftfahrtechnik, Elektrizität
und Elektronik sowie Hard- und Software für
Computergraphik.

Geschäftsfragen

Green Light Trading Co.

3, Omraam St., Elmidan, Elmanshia
Ägypten
Fax: +20 3 - 4843272
sucht Interessenten für den Import von
Medizinpflanzen, Gewürzen und
Pflanzensamen.

Kingdom

Agencies - Consultants, Import - Export
6, El Neel El Abyad Street (Borg El Amel)
El Mohandesseen - Midan Libnan
Kairo
Ägypten
Tel.: +20 2 - 304 2899
Fax: +20 2 - 345 9813
sucht Kontakt zu deutschen Handelsfirmen.

Kobas Trading Stores

P.O. Box 10844
Sana'a
Jemen
Tel.: +967 1 - 281691
Fax: +967 1 - 291952
sucht Hersteller und Exporteure von Blechen
und Streifen aus Messing und Neusilber.

LUNA Co.

For Trading Ingredients for Food and
Chemical Industries S.A.E.
El Kodah Buildings, Building No. 5, Block 18,
Appartment 101
Semouha, Alexandria
Ägypten
Tel.: +20 3 - 4218512 / 13
Fax: +20 3 - 4219836
sucht Hersteller von kompletten
Fertigungstrassen für Waschmittel (Pulver).

Master Fair Company

Cobançesme mah. Sanayi cad. Küçük Is
Merkezi No: 38 / 1
34530 Yenibosna
Istanbul
Türkei
Tel.: +90 212 - 452 74 50
Fax: +90 212 - 452 74 60
E-Mail: info@masterfuar.com.tr
Internet: www.masterfuar.com.tr
sucht Kooperationspartner für die weltweite
Durchführung von Messen.

Mohamed Ahmed Jumaan Corporation

P.O. Box 2765
Sana'a
Jemen
Tel.: +967 1 - 272232
Fax: +967 1 - 274185
E-Mail: majcorp@yemen.net.ye
Internet: www.majcorp.com
sucht Hersteller von Maschinen für die
Produktion von Polyethylenröhren.

Nado Tours

97 Corniche El-Nile
Kairo
Ägypten
Tel.: +20 2 - 4605077
Fax: +20 2 - 4578777
E-Mail: infonado@nadotours.com.eg
Internet: www.nadotours.com.eg
sucht Kontakt zu deutschen Unternehmen in
der Touristikbranche.

Nussary for Industry & Trade

Numan A. Nussary & Bros.
P.O. Box 327
Ibb
Jemen
Tel.: +967 4 - 417522
Fax: +967 4 - 417524
E-Mail: nussary1970@yemen.net.ye
sucht Anlagenbauer für die Herstellung von
Wandkacheln.

Prime Capital S.A.E. Investment Banking

106, Mohei El Din Abou El Ezz St.,
Mohandessin, 6th Floor
Giza
Ägypten
Tel.: +20 2 - 3381751 / 3381753 / 3365837 /
3365838
Fax: +20 2 - 3369549
sucht Kontakt zu Unternehmen, die in
Ägypten tätig sind oder dort Repräsentanzen
haben.

Shindy & Associates Inc.

1 B Hassan Sabry St., Zamalek 11211
Kairo
Ägypten
Tel.: +20 2 - 73 80 644
Fax: +20 2 - 73 80 655
sucht Unternehmen aus der Touristikbranche
für den Betrieb und die Nutzung von
Feriendörfern.

SIG Shousha Investment Group

32, El Batal Ahmad Abdel Aziz St.,
Mohandesseen
Kairo
Ägypten
Tel.: +20 2 - 3362510
Fax: +20 2 - 3375413
sucht Kontakte mit
Nahrungsmittelexporteuren sowie
Unternehmen, die im Bereich
Wasserbehandlung und Abfallrecycling tätig
sind.

Sourcing from Turkey

Ege Dis Ticaret Danismanlik Ltd. Sti
Inonu Cad. 429/B
35550 Hatay - Izmir
Türkei
Fax: +90 232 - 464 38 96
E-Mail: info@sourcingfromturkey.com
Internet: www.sourcingfromturkey.com
ist eine Gesellschaft, die interessierten Firmen

türkische Produzenten von Einzelteilen und
Komponenten für die Automobil-, Textil-,
Möbel- und Bauindustrie vermittelt.

TERRACO Egypt

Chemical Inds. S.A.E.
3 El Battal Medhat, Abdul Hamid St.
Mohandesseen
Kairo
Ägypten
Tel.: +20 2 - 347 9106
Fax: +20 2 - 347 0895
Internet: www.terraco.com
sucht Kontakt zu Baufirmen in Deutschland,
die in Ägypten tätig sind.

Aktuelle Publikation der bfai:

Zukunftsmarkt Nahost - Chancen und Risiken im Arabien-Geschäft

Die arabischen Staaten des Nahen Ostens stehen vor großen wirtschaftlichen Herausforderungen. Privatisierung, Diversifizierung und zunehmende Öffnung gegenüber ausländischen Investoren stehen immer dringender auf der Tagesordnung. Das neue bfai-Handbuch beleuchtet die Wachstumssektoren und die sich daraus ergebenden Geschäftsmöglichkeiten auf den expandierenden Märkten, ohne die Risiken zu verschweigen.

Nach einem Überblick über die weltwirtschaftliche Rolle, die wirtschaftspolitische Entwicklung und die Perspektive der Gesamtregion folgen Einzeldarstellungen der Länder Bahrain, Irak, Jemen, Jordanien, Katar, Kuwait, Libanon, Oman, Saudi-Arabien, Syrien und der Vereinigten Arabischen Emirate. Neben relevanten rechtlichen Fragen runden Hintergrundinformationen und Fallstudien über das geschäftsgebarene im nahöstlichen Kulturkreis die Publikation ab.

Aus dem Inhalt:

- Staatsformen und Wirtschaftssysteme
- Wirtschaftskraft und Marktpotenzial
- Geld und Währung
- Außenhandel
- Marktzugang und Handelsschranken
- Investitionsklima und Direktinvestitionen
- Landesspezifische Privatisierungs- und Investitionspolitik
- Die arabischen Nahostländer im Standortvergleich
- Kontaktanschriften

Erschienen im November 2002
Best.-Nr. 9221 (ISBN-Nr. 3-935381-85-9) /
314 Seiten / Preis: 45 Euro

Weitere Information bei der Bundesagentur
für Außenwirtschaft (bfai):

Dieter Grau - Referat Afrika / Nahost,
Postfach 10 05 22, 50445 Köln, Tel.: 0221 -
2057-368, Fax: 0221 - 2057-212, E-Mail:
afrikanahost@bfai.de, Internet: www.bfai.de

NuMOV - SERVICES FOR THE CORPORATE MEMBERS OF OUR NON PROFIT ORGANIZATION:

Information

- ◆ Market-Information on the region and business areas, general information regarding economic development and economic support
- ◆ Up-to-date monthly information, including information enquiries from the region as well as current employment offers and employment research
- ◆ Up-to-date information about the Near and Middle East Initiative of the German Economy (Heads of all important German organisations having relation to the Near and Middle East, such as head of the Chambers of Commerce, head of German Industry Association, head of our Near and Middle East Association)
- ◆ HOTLINE - if the need arises, relevant information, obtained from the Near and Middle East Region
- ◆ Membership list

Consultation/Advisory Services

- ◆ Well-founded individual counseling and up to date information
- ◆ Initiation of international contacts
- ◆ Selection and evaluation of suitable cooperation partners
- ◆ Market entry, market build-up and risk assessment
- ◆ Advice on the economic basic conditions as well as on export and import promotion

Representation of Interests

- ◆ At economic events and negotiations with government institutions in Germany and in the region.

Invitations

- ◆ to delegation trips in the region of the Near and Middle East
- ◆ to meetings with foreign delegations in Germany
- ◆ to regular country committee meetings and to the mutual exchange of experiences of German company representatives from the region
- ◆ to an annual meeting with all Ambassadors of the region
- ◆ to the Annual General Meeting
- ◆ to the annual German Near and Middle East Gala Event

Organization in Germany and the region of the Near and Middle East

- ◆ Selection of specialists for projects
- ◆ Providing contact opportunities and arrangement of exhibitions and conferences
- ◆ Lectures by high-ranking dignitaries
- ◆ Special one-day conferences / special fairs / conventions
- ◆ Seminars, training, education

Cooperation

- ◆ with all important foreign trade-oriented partner organisations, Chambers of Commerce, Associations, Embassies, Consulates, the Ministry of Economy, the Commission of the European Union and scientific institutions

ANTRAG AUF MITGLIEDSCHAFT

Nah- und Mittelost-Verein, Große Theaterstr. 1, D 20354 Hamburg

Hiermit beantragen wir die Aufnahme als korporatives Mitglied in den Nah- und Mittelost-Verein e.V.

Firma/Organisation: _____

Anschrift: _____

Telefon: _____ Telefax: _____ E-mail: _____

Rechtsform: _____

Anzahl der Beschäftigten: _____ Umsatz: _____ Gründungsjahr: _____

Inhaber/Geschäftsführer/Vorstand: _____

Ansprechpartner: _____ Position: _____ Durchwahl: _____

Das besondere Interesse unseres Unternehmens / unserer Organisation gilt:

- Ägypten Afghanistan Aserbaidshan Bahrain Irak Iran Israel Jemen Jordanien
 Kasachstan Katar Kirgistan Kuwait Libanon Oman Pakistan
 Palästinensische Autonomiegebiete Saudi-Arabien Syrien Tadschikistan Türkei Turkmenistan Usbekistan
 VAE / Vereinigte Arabische Emirate Zypern

Allen angegebenen Ländern

Wir haben Interesse, in folgenden Länderausschüssen mitzuarbeiten:

Mitgliedsbeitrag: _____ (Wir bitten Sie, die Einstufung selbst vorzunehmen. Beitragsordnung auf Anfrage).

Der Mitgliedsbeitrag beträgt EURO 1.000,- für mittelständische Firmen bis 50 Mitarbeiter; EURO 1.900,- bis 100 Mitarbeiter und EURO 2.600,- bei mehr als 100 Mitarbeitern. Der Nah- und Mittelost-Verein ist als gemeinnützig anerkannt, so dass Beiträge und freiwillige Leistungen abzugsfähig sind. Bescheinigungen über Zahlungen werden umgehend zugesandt.

Datum

Unterschrift(en)

DF Deutsche Forfait AG

Seit den frühen 60er Jahren ist die Forfaitierung als Produkt zur gleichzeitigen Risikoabsicherung und Finanzierung von (Auslands-) Forderungen etabliert. Forfaitierung ist der regresslose Verkauf einer abstrakten (vom Grundgeschäft losgelösten) Forderung mit einem in der Zukunft liegenden Zahlungsziel. Wurden in den ersten Jahren ausschließlich Wechselforderungen forfaitiert, so ist heute der Ankauf von Buchforderungen ebenso üblich. In der Regel werden die zu forfaitierenden Forderungen durch Banksicherheiten (Aval, Garantie, Akkreditiv) aus dem Land des Käufers unterlegt. Weiterhin ist die Forfaitierung von kreditversicherten Forderungen eine immer bedeutendere Alternative, da die Käufer vermehrt die Stellung von Banksicherheiten für die gewünschte Finanzierung ablehnen. Insbesondere vor dem Hintergrund der aktuell geführten "Basel 2" Diskussionen ist die Forfaitierung ein interessantes Produkt, denn durch den Verkauf von Forderungen erzielt das Unternehmen wesentliche Vorteile:

- Risikoentlastung (kein Debitoren- und Länderrisiko)
- Bilanzentlastung
- Liquiditätsverbesserung
- Entlastung der Kreditlinien bei Banken
- Vermeidung von Zins- und Kursrisiken.

Der Ankauf der Forderungen erfolgt zu einem vereinbarten Diskontzinssatz; die Forderungen werden abdiskontiert und dem Verkäufer der Nettobetrag umgehend zur Verfügung gestellt.

Die DF Deutsche Forfait AG ist eine Finanzierungsgesellschaft, die sich auf das Forfaitierungsgeschäft spezialisiert hat. Regresslos angekauft werden alle Arten von Forderungen, die aus Handelsgeschäften resultieren. Weiterhin bietet die Gesellschaft die reine Absicherung von

wirtschaftlichen und politischen Risiken in aller Welt, insbesondere in Schwellenländern an.

Hauptaktionäre der DF Deutsche Forfait AG sind mit 47% Gerling NCM Credit and Finance AG, Köln, sowie mit 30% das Bankhaus M.M.Warburg & Co. KGaA, Hamburg. Der Hauptsitz des Unternehmens ist Köln. In Hamburg besteht eine Niederlassung, die sich auf die Betreuung der deutschen Kundschaft konzentriert. Weiterhin hat die DF Deutsche Forfait AG eine Tochtergesellschaft in Prag sowie Repräsentanzen in Paris und Bahrain und unterhält eine Kooperation mit der ägyptischen Egypt Forfait. Zusätzliche Informationen über das Unternehmen sowie eine jeweils aktuelle Länderliste finden Sie im Internet unter www.dfag.de.



DF DEUTSCHE FORFAIT AG

Kontakt: DF Deutsche Forfait AG
Niederlassung Hamburg
Brandsende 2-4
20095 Hamburg

Thomas Schröder
Telefon: 040/40 18 56 10
Telefax: 040/40 18 56 99
E-Mail: thomas.schroeder@dfag.de

Harald Staelin
Telefon: 040/40 18 56 20
Telefax: 040/40 18 56 99
E-Mail: harald.staelin@dfag.de

Impressum

WIRTSCHAFTSFORUM NAH- UND MITTELST[©]

FÜR MITGLIEDER DES NAH- UND
MITTELST-VEREINS E.V.

Herausgeber:

Nah- und Mittelost-Verein e.V.

Große Theaterstr. 1,

D-20354 Hamburg

☎ (+49) 040/450331-0,

☎ 040 - 450331-31

Jägerstr. 63a

D-10117 Berlin

E-Mail: numov@numov.de

Internet: <http://www.numov.de>

Verantwortlich:

Helene Rang

1. Ausgabe

Januar / Februar 2003

erscheint zweimonatlich

Gesamtleitung / Chefredaktion:

Helene Rang

Stellvertretende Chefredaktion:

Nils Harmsen

Redaktion:

Amani Barth, Jasmina Feldmann,

Abdurrahim Gülec, Mohammed Ibahrine,

Maren Kiesel, Barbara Meinert,

Malakeh Sanati-Künne, Bernhard Wille

Weitere Mitarbeit:

Esen Al-Muhasibaji

Layout / Technische Abwicklung:

Nils Harmsen

Druck:

Wulff Druck GmbH, 22848 Norderstedt

Gastautoren:

Dr. Kilian Bälz

Tuncay Özilhan

Peter Schlüter

Devisenkurse: Arab Banking

Corporation Daus & Co. GmbH

Für die weitere Unterstützung für diese
Ausgabe bedanken wir uns besonders
bei:

Arab Bank AG

Arab Banking Corp. - Daus & Co GmbH.

BertelsmannSpringer

Science+Business Media

Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH

DF Deutsche Forfait AG

Guth Management Services

HypoVereinsbank AG

Misr Bank-Europe GmbH

Alle veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck oder Vervielfältigung, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Nah- und Mittelost-Vereins e.V., Hamburg. Für die Vollständigkeit sowie auch für die sachliche Richtigkeit einzelner Beiträge und für sich hieraus möglicherweise ergebende Ansprüche oder Folgen übernehmen die Herausgeber keinerlei Haftung.

Vorstand / Board des NuMOV

Vorsitzender des Vorstandes:

Werner Schoeltzke

Vorsitzender der Geschäftsführung

MAN Ferrostaal Industrieanlagen GmbH

Stellvertretende Vorsitzende:

Jürgen K. Nehls

Mitglied der Geschäftsführung

Giesecke & Devrient GmbH

Helene Rang

Geschäftsführendes Vorstandsmitglied

Nah- und Mittelost-Verein e.V.

Jens-Ove Stier

Mitglied des Vorstandes

Federation of the European Middle East

Business Associations

Ehrevorstandsmitglied:

Hans-Jürgen Wischnewski

Bundesminister / Staatsminister a.D.

Honorary Member of the Board of the

German Near and Middle East Association

Vorstand:

Martin Bay

Vorsitzender der Geschäftsführung

DB ProjektBau GmbH

Edwin Eichler

Mitglied des Vorstandes

ThyssenKrupp AG

Dr. Bernd Eisenblätter

Mitglied der Geschäftsführung

GTZ, Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit

Jürgen Fitschen

Member of the Group Executive Committee

Deutsche Bank AG

Klaus Galinski

Mitglied des Vorstandes

SMS Demag AG

Wilfried H. Graf

Mitglied des Vorstandes

Arab Bank AG

Dr. Peter Hennig

Mitglied des Bereichsvorstandes

Commerzbank AG

Dr. Martin Herrenknecht

Vorsitzender des Vorstandes

Herrenknecht AG

Andreas Kley

Mitglied des Bereichsvorstandes

Siemens AG /KWU

Ingrid Matthäus-Maier

Mitglied des Vorstandes

KfW, Kreditanstalt für Wiederaufbau

Peter F. Mayr

Geschäftsführender Gesellschafter

Terramar GmbH

Hartmut Mehdorn

Vorsitzender des Vorstandes

Deutsche Bahn AG

Carlos Möller

Mitglied des Vorstandes

Bilfinger Berger AG

Martin Rey

Mitglied des Bereichsvorstandes

HypoVereinsbank AG

Prof. Dr. Jürgen Richter

Aufsichtsratsvorsitzender

Lycos N.V. Haarlem (NL)

Michael Witthöft

Geschäftsführer Deutschland

S.G.S. Société Générale de Surveillance Holding

Service für NuMOV-Mitglieder:

Wichtige Informationen, die angefordert werden können:

Iran

- The Executive By-Laws of the Law on Attraction & Protection of Foreign Investment

Saudi-Arabien

- Prospects for the Saudi Economy 2003
 The Al Yamamah Economic Offset Programme

Syrien

- Brochure Syroil 2004: The 4th Syrian Int'l Oil & Gas Exhibition, 5-8 April 2004

V.A.E.

- Rapid Expansion in the U.A.E. Printing industry

Kostenlose Anforderung nur durch

NuMOV-MITGLIEDER

Rückmeldung: An FAX 040 45033131

Wir bitten um Zusendung der Unterlage/n

Unsere Mitglieds-Nummer: _____

Mitglieds-Firma / Anschrift: _____

NAH- UND MITTELST WIRTSCHAFTSHANDBUCH 2002

Aktuelle Daten und Fakten
aus kompetenter Hand!

Bestellung:

An Fax 040 / 450 331 31

Nah- und Mittelost-Verein e.V.

Nah- und Mittelost Wirtschaftshandbuch 2002

- Ich bestelle hiermit _____ Exemplar(e) des Nah- und Mittelost Wirtschaftshandbuches zum Preis von EUR 34,- plus EUR 7,- Versandkosten. (Luftpost oder europäischer Versand auf Anfrage)

- Ein V-Scheck über die Summe liegt bei (bei Postbestellung)

- Der Betrag wurde heute von mir auf Ihr Konto Nr. 5206800, BLZ 20070024 bei der Deutschen Bank 24 überwiesen. (Versand nach Eingang)

Name, Firma, Anschrift, Telefon, Fax

Datum/Unterschrift