



# WIRTSCHAFTS FORUM NAH- UND MITTELOST®

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

Nr. 1 – Januar / Februar 2005  
C 46321

## Inhalt

<b>Syrien:</b> Syria is determined to cope with challenges facing its economy	1
<b>Editorial</b>	3
<b>Personalien</b>	3
<b>Yasser Arafat</b>	5
<b>Zayed Al Nahyan</b>	5
<b>Saudi-Arabien:</b> Leit- und Sicherungstechnik für Saudi-Arabiens Eisenbahnen	8
<b>Pakistan:</b> Pakistan's booming economy in search of German cooperation partners	10
<b>Afghanistan:</b> Paving the way for German companies	14
<b>Hermesdeckungen: weltweit handeln</b>	15
<b>Libanon:</b> New projects to maintain Lebanon's stability	18
<b>76. Numov-Länderforum im Deutschen Bundestag</b>	19
<b>Kurznachrichten</b>	20
<b>Jordanien:</b> AQABA - at the crossroads of four countries and three continents	22
<b>Iran:</b> Praxisfragen der Vertragsgestaltung im deutsch-iranischen Wirtschaftsverkehr	24
<b>VAE:</b> Ruler of Sharjah visited Hamburg	25
<b>VAE:</b> Boeing, Etihad close deal for five 777-300ERs	25
<b>Israelisch-Palästinensische Erklärung zum Tourismus</b>	25
<b>Türkei:</b> EU entscheidet für Beitrittsverhandlungen mit der Türkei	27
<b>Türkei:</b> YTL - The new Turkish Lira	27
<b>Aktuelle Hinweise</b>	28
<b>Devisenkurse</b>	28
<b>Türkei:</b> Formula 1 in Istanbul	29
<b>Business page</b>	30
<b>Geschäftsfragen</b>	30
<b>Serviceleistungen</b>	32
<b>Mitgliedsantrag</b>	32
<b>Ein Mitglied stellt sich vor: Raffles Hotel Vier Jahreszeiten</b>	37
<b>Impressum</b>	34
<b>Vorstand</b>	34
<b>Service für NuMOV-Mitglieder</b>	34

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

## Syria is determined to cope with challenges facing its economy

*H.E. Dr. Hussain Omran, Ambassador of the Syrian Arab Republic to the Federal Republic of Germany, spoke with Helene Rang, CEO, German Near and Middle East Association (Nah- und Mittelost-Verein e.V.)*

*H.R.: In June 2004 Syria and the Gulf Cooperation Council signed minutes of a free trade agreement. A further agreement on political and economic cooperation was signed in November 2004 with the European Union. What are the perspectives of establishing a large Euro-Mediterranean Free Trade Zone in connection with the Arab Peninsula?*



*H.E. Dr. Hussain Omran, Ambassador of the Syrian Arab Republic to the Federal Republic of Germany*

*H.E. Dr. Hussain Omran:* One of the most important paragraphs in the Syrian-European agreement emphasizes the "deep historic, geographic, and cultural relations between Syria and Europe". Furthermore, Syria is politically of vital importance for the Arab Peninsula and

the Gulf region.

The political importance of Syria will become more visible after the return of peace and security to Iraq; as we are very optimistic regarding our role as mediator between East and West, between Europe and Syria and the Arab region it is strategically embedded in. This mediation will not be restricted to

economic issues only, but will comprise political and cultural aspects as well.

Therefore Syria hopes for a stronger European role in the region, especially in favour of a political settlement [for the Middle East], of peace, and other factors essential for stability and economic growth.

*continued on page 4*

Editorial



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

für die deutsch-iranischen politisch-wirtschaftlichen Beziehungen war der 26. November 2004 ein wichtiges Datum. An diesem Tag sollte die Entscheidung der International Atomic Energy Agency fallen, ob der UN-Sicherheitsrat in die Auseinandersetzung über das Nuklearprogramm eingeschaltet werden sollte.

Glücklicherweise kam es zwischen den EU 3 - also Großbritannien, Frankreich und Deutschland - und Iran grundsätzlich zu einer Einigung. Daraus ergeben sich für Westeuropa und Iran zahlreiche Chancen für eine erweiterte Zusammenarbeit auf politischem Gebiet, der zivilen Nukleartechnologie und nicht zuletzt der Wirtschaft.

Es stehen zahlreiche Großprojekte zur Realisierung an, nachdem Iran in den letzten 2 - 3 Jahren wegen der immens gestiegenen Einnahmen aus den Öl- und Gasexporten sowie der Petrochemie erhebliche Überschüsse erwirtschaften konnte.

Obwohl in den nächsten Monaten langwierige und zähe Verhandlungen über die Umsetzung und Konkretisierung der Grundsatzerklärung bevorstehen, ist Optimismus angesagt.

Beide Seiten, Iran und Westeuropa, sind sehr an einem Erfolg interessiert und sogar darauf angewiesen. Iran braucht die Kooperation auf vielen Gebieten für den Ausbau und die Modernisierung seiner Wirtschaft, nicht zuletzt um neue Arbeitsplätze für die aus der Ausbildung kommende junge Generation zu schaffen.

Die westeuropäische Wirtschaft braucht die Projekte dringend "als kleines Konjunkturprogramm".

Für heute verbleibe ich  
mit freundlichen Grüßen

Ihr

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

**Personalien**

**Chaudhry Mushtaque Ali Cheema** ist neuer Textilminister der Islamischen Republik Pakistan. Cheema stammt aus Faisalabad, einem der Textilzentren Pakistans, und besitzt selbst ein Textilunternehmen.

**Omar Karameh** ist seit Ende Oktober 2004 Ministerpräsident der Republik Libanon mit einem neuen Kabinett.

**Mahmoud Hammoud** ist Außenminister, **Adnan Qassar** Wirtschaftsminister, **Elias Saba** ist Finanzminister und **Leila Sohl** Industrieministerin. Auf dem Posten des Ministers für Arbeit ist **Assem Qanso**, **Maurice Sehnawi** ist Minister für Energie.

**Dr. Hussain Omran** ist neuer Botschafter der Arabischen Republik Syrien in der Bundesrepublik Deutschland.



Dr. Hussein Omran, geboren in Homs, hat Germanistik in Leipzig studiert und war Professor für Deutsch und vergleichende Literatur sowie Direktor für internationale Beziehungen an der Universität Damaskus. Zuletzt war Dr. Omran Direktor für Kultur und Kommunikation bei Alikso, der Organisation der Arabischen Liga für Erziehung, Kultur und Wissenschaft.

**Vorstand und Team des  
Nah- und Mittelost-Vereins  
wünschen allen  
Mitgliedern und Freunden  
ein erfolgreiches  
neues Jahr!**

**The Board and Team of the  
German Near and  
Middle East Association  
wish all  
members and friends  
a very successful  
new year!**

## Syria is determined to cope with challenges facing its economy

continued from page 1



H.E. Dr. Hussain Omran, Ambassador of the Syrian Arab Republic to the Federal Republic of Germany, and Helene Rang, Deputy Chairperson of the Board and CEO, German Near and Middle East Association

Syria is quite aware with all the challenges facing its economy, when free trade areas are established, and all markets will be open for all kind of goods; but Syria is confident that the partnership agreement will hopefully allow greater integration of Syria into its regional and international environment, leading to more economic growth, and creating more business opportunities.

This will lead sooner or later to more economic reforms in Syria, for both the private and public sector, enabling us to compete with the Europeans as well as to meet them for the benefit of both sides.

Syria also hopes for technical support from the EU in general, and from Germany in particular; and for more incentives for Syrian exports to EU countries.

**H.R.:** *The Middle Eastern countries are competing in attracting foreign direct investment in their territories. What is your government's policy with regard to drawing investments into Syria? What incentives does your government offer foreign investors?*

**H.E. Dr. Hussain Omran:** In 1991 the investment law No. 10 was issued to encourage investment, followed by law No. 7 [year 2000] amending the previous, and encouraging Syrians and foreign nationals to invest in development projects; under these laws,

the investors enjoy tax exemptions, privileges, facilities and guarantees from the state.

For example: every investment project is tax-exempt for 5 years, plus 2 years if 50% in case its production has been sold abroad, and another 2 years of tax exemption is added if the project is built in remote areas such as the northern or eastern parts of Syria [like Kamishly, Alhasaka, ...] this exemption can reach up to 11 years.

The Syrian infrastructure has been developed considerably during the last decade; in addition to that, the labour market provides a well trained labour-force with relatively low salaries compared with neighbouring countries.

It is worth-while mentioning that Syria is regarded as one of the few third world countries with low international indebtedness.

Recently, mutual agreements with Slovakia, Russia and other European countries, had been signed in order to solve this problem;

not to forget the settlement with Germany, which resulted in the relinquishment of a big fraction of the Syrian debts, and in rescheduling all debts.

**H.R.:** *What are the best possible cooperation fields for German companies? Can you mention a few sectors?*

**H.E. Dr. Hussain Omran:** Syria is considered as number three [world-wide] in the production of Cotton, and listed number four in olive oil production, with notable increase in the production of citrus and other agricultural goods.

That is why big investment chances are available in the agricultural machinery industry, irrigation facilities, and fertilizer production.

Syria has also an export oriented textile industry; we export to Europe and the U.S., in particular garment industry. However, in some sectors, packaging and marketing for example, our position is weak and needs to be improved.

Also, there are other areas where much remains to be done, such as the olive oil sector, in which we need to invest more in packaging and filtering capacity and in adapting our specifications to those of the European market.

Training human resources in different sectors is another area for an engagement of the German side. The banking system, for example, has gone through major developments in the last year. However, in this sector many things are still to be done, above all in order to cope with lack of well-trained professionals.

**H.R.:** *To facilitate foreign investments your government issued several laws in 2003. Have there been any positive responses with regard to foreign investments? Does your government plan further supportive measures for attracting investments?*

**H.E. Dr. Hussain Omran:** Syria is very keen and serious on establishing an attracting atmosphere for investors [foreigners, and nationals]. Therefore the government is working on coherent and well prepared plans to develop our achievements and to make us capable for competing with others world-wide.

Some might complain about the slow reforms process, but we think this is the best way to avoid social and economic shocks in the short-run, and we are confident that these plans will result in more economic liberalization and freedom for the people in the long term.

### German-Syrian Trade

in million Euro

	January-June 2003	January-June 2004	Change (%)
German exports to Syria	243,6	258,4	6,1
German Imports from Syria	702,2	383,6	-45,4

Source: Federal Statistical Office Germany

continued on page 6

# Yasser Arafat



The passing away of Yasser Arafat on 11th November 2004 means the end of an era in the Near and Middle East. Yasser Arafat founded the Palestinian National Liberation Movement with a few other Palestinians in the early fifties. His life was a permanent struggle for the fulfilment of his dream of a free and sovereign Palestinian state. As chairman of the Executive Committee of the Palestine Liberation Organisation (PLO) Yasser Arafat not only kept the PLO alive but during many struggles and confrontations was a survivor himself. In 1994, Yasser Arafat was awarded the Nobel Peace Prize which he shared with the late Israel's Prime Minister Yitzhak Rabin and Israel's then Foreign Minister Shimon Peres „for their efforts to create peace in the Middle East“, which led to the Oslo Accords of 1993. Later he was elected President of the Palestinian National Authority. The world hopes with the death of Yasser Arafat for a new page in the peace process to fulfil the vision of a free Palestinian nation, living peacefully side by side with Israel. ●

# Zayed Al Nahyan



On the 2nd November 2004 Sheikh Zayed bin Sultan Al Nahyan passed away. He was born in the ruling family in Abu Dhabi, an Emirate which he ruled since 1966. After the announcement of Great Britain to withdraw its military presence in the Gulf, it was Sheikh Zayed, who called for a union of the Emirates in the Gulf region. After many setbacks on 2nd December 1971 a federation of six emirates - Abu Dhabi, Ajman, Dubai, Fujairah, Sharjah and Umm al-Qaiwan, in 1972 joined by Ras Al-Khaima - formed the United Arab Emirates, with Sheikh Zayed as elected president. Sheikh Zayed has been re-elected ever since in five-year intervals, and played also a major role in the formation of the Gulf Cooperation Council. Sheikh Zayed's success to develop Abu Dhabi from a poor country with an economy based upon fishing and pearl diving into a modern state, his vision to bridge the large gap between the Emirates and the rest of the world, and his utilization of Abu Dhabi's oil revenues to fund projects throughout the UAE will never be forgotten. ●

## Syria is determined to cope with challenges facing its economy

continued from page 4

**H.R.:** Privatization is a keyword in the whole Near and Middle East. The state has played a vital role in the Syrian economy. The privatization efforts in Syria have made very slow progress so far. Are there any new developments with regard to privatization policy in your country?

**H.E. Dr. Hussain Omran:** The public sector played a major role in developing the Syrian economy, [though the government did not try to "fully" control all sectors of the market]. However the agriculture, internal trade, transportation, and the tourism sectors stayed mainly in the hands of the private sector.

In the early 90's, the government started facilitating investment chances for the private sector in most of the industrial fields and a joint-sector had been established to launch large investment projects in the country.

Indeed, the Syrian private sector is looking for new opportunities. Therefore the Syrian authorities enacted then the famous law N° 10 and N° 7 in order to try and make the economy benefit from accumulated capital.

However, the Syrian public sector is facing quite some obstacles and difficulties, the government did not privatize yet any of its state-owned companies, because a privatization at this point of time would cause considerable unemployment and socio-economic "difficulties".

The focusing topics of the government now include:

- Revitalizing the public sector, which has an abnormally weak share in the GDP.
- Allow more competition with the private sector so that "only the best can survive".
- Create separate private administration to some state-owned companies.

**H.R.:** The liberalization of the financial sector in Syria has been making good progress. First licenses for private banks and insurance companies have been granted. Are there any further liberalization measures with regard to the financial sector on your government's agenda?

**H.E. Dr. Hussain Omran:** The year 2001 witnessed the return of private banks to Syria; followed by a law permitting private selling of foreign currencies.

Yet plans are under preparation to modernize the state owned banks and to attract more foreign banks and more financial funds for projects by the private sector and foreign investors. Up to present time serious talks are taking place with Lebanese, Bahraini

and French banks to develop the banking system and to establish training programs for the existing staff; it is also on our agenda to negotiate with German banks to contribute to the modernization of Syrian banks and the assets market.

**H.R.:** The Syrian Ministry of Tourism plans to hold a conference for regional and international investors on investments in the tourism sector in April 2005. The main objective is to attract much needed investments into the tourism infrastructure and to bring the sector up to a competitive international standard. Where do you see opportunities for German companies?

**H.E. Dr. Hussain Omran:** Syria enjoys splendid nature, lovely atmosphere, and historic heritage, that makes it a perfect tourist destination. Quite a few of Syria's tourist's sites are different from most of those of its surrounding countries, as we do not offer only beaches, and good food, but we present the roots of civilization [some areas in Syria existed 12 thousand years ago!]

### Important Data on Tourism in Syria

- 2.9 million tourists visited Syria during the year 2004.
- 78% : Arab countries
- 22% : other parts of the world
- German tourists ranked 4th after Turkish, Iranian and French tourists visiting Syria in the year 2002.

So we consider ourselves number one in cultural and religious tourism [for all religions]; this opens the door widely for investment. Therefore the ministry of tourism selected 98 sights and planned several projects for foreign investors to discuss it in the "investment forum" [held in Damascus between 23-25 April 2005]. We take this opportunity to invite and welcome all interested German investors especially because we lack investment in hotels and in the service sector.

Another big event, we are looking forward to take part in, is the ITB/2005, and we will take this opportunity to present the latest details of investment plans in the tourism sector. I would like to point out the importance of cooperation taking place between the ministry in Syria and the German federal ministry for economic cooperation in the field of excavation of ancient archaeological locations,



especially the efforts of G.T.Z. in the old historic parts of Aleppo.

**H.R.:** German companies are leading in the environmental technology. The awareness of ecological problems is in the Near and Middle East rather low compared with the most industrialised countries. How does Syria deal with its environmental problems? Are there any plans to invest in renewable energies to reduce the dependency on oil and gas?

**H.E. Dr. Hussain Omran:** The awareness of environmental protection is of outstanding importance in our economic agenda. This paves the way for Syria to take part in most of the international agreements regarding this issue.

Actually the G.T.Z. is launching a project in Syria about "environmental protection awareness", and is planning to encourage business to shift to recycled and "waste derived energy".

On the other hand, since Syria, is an oil producing country, you find comprehensive European and American investment projects, yet the idea of shifting to gas and other sources of "clean-energy" such as wind and sun is on the government agenda. This will be a good chance for the advanced German experience to take part in this field since we lack the expertise and the planning.



## Saudi-Arabien

# Leit- und Sicherungstechnik für Saudi-Arabiens Eisenbahnen

von Dietrich Theurer



Im Königreich Saudi-Arabien verbinden zwei Eisenbahnlinien den Hafen Dammam an der Ostküste des Landes mit der Hauptstadt Riyadh. Beide Linien führen durch ausgedehnte Wüstengebiete. Der durch den Fahrtwind aufgewirbelte Sand hüllt die Züge bis zur Höhe der Fenster ein und dringt in jeden Spalt. Besonders an die Lokomotiven stellen diese Betriebsbedingungen härteste Anforderungen, zumal in den Sommermonaten Temperaturen von bis zu 60° im Schatten vorherrschen. Die Fahrmotoren werden so heiß, dass verstärkt Ausfälle zu verzeichnen waren, die die Verfügbarkeit der Streckenloks auf 45% reduzierten.

Die DE-Consult wurde beauftragt, die Instandhaltung zu modernisieren und wirtschaftlich zu organisieren. Innerhalb kürzester Zeit wurde der bestehende Zustand analysiert und eine Prioritätenreihung festgelegt. Auf dieser Basis folgten ein Aufarbeitungsprogramm und die Ersatzteilbeschaffung unter Mobilisierung zusätzlicher Fach-

kräfte, zum Teil ägyptische Eisenbahner, die vor Jahren ebenfalls von DE-Consult geschult worden waren. Die Wartung in den Werkstätten und die Lokfahrttechnik wurden



verbessert, bei gleichzeitiger Schulung des einheimischen Personals. Heute liegt die Verfügbarkeitsrate bei nahezu 90%; durch genau definierte Prozeduren für die Inspektion insbesondere der Fahrmotoren, Radiatoren und Hauptluftzuführung, aber auch des Fahrwerks, gehören Fahrwerks- und Getriebeschäden schon fast vollständig der Vergangenheit an.

Die beiden eingleisigen Strecken zwischen Dammam und Riyadh

verlaufen zunächst von Dammam bis Hofuf 150 km parallel, verzweigen dort und werden 20 km vor Riyadh wieder zusammengeführt.

- Linie 1 ist 449 km lang, dient dem Personenverkehr und wird mit einer Geschwindigkeit von 135 km/h betrieben (erbaut 1951).
- Linie 2 ist 556 km lang und wird als Güterverkehrsstrecke mit 60 km/h betrieben (erbaut 1982).

Für beide Strecken ist eine betriebliche Verbesserung mit neuem Rollmaterial und Geschwindigkeitserhöhung auf 200 km/h (Linie 1) und 100 km/h (Linie 2) vorgesehen. Damit wird die Sicherung des Eisenbahnverkehrs durch moderne Leit- und Sicherungstechnik notwendig. Mit der Planung dieses

Systems ist die DE-Consult beauftragt. Vorgesehen sind elektronische Stellwerke, eine Betriebsleitzentrale in Dammam, sowie eine kontinuierliche Zugbeeinflussung mit Führerstandsignalisierung (ETCS Level 2).

Das vorhandene Funksystem wird dabei modernisiert und mit redundanten Übertragungssystemen auf Glasfaserkabelstrecken ergänzt. Die Stromversorgung außerhalb des öffentlichen Versorgungsnetzes wird durch den Einsatz von Solaranlagen und Dieselaggregaten gewährleistet.

*Dietrich Theurer, Koordination Großprojekte, DE-Consult Deutsche Eisenbahn-Consulting GmbH*



# Pakistan's booming economy in search of German cooperation partners

by Helene Rang



from left to right: Mian Misbach-ur-Rahman, President, The Lahore Chamber of Commerce and Industry, H.E. Dr. Christoph Brümmer, Ambassador of the Federal Republic of Germany in the Islamic Republic of Pakistan, Sheikh Mohammad Arshad, Vice President, The Lahore Chamber of Commerce and Industry



from left to right: H.E. Pervez Elahi, Chief Minister, Government of the Punjab, H.E. Muhammad Ajmal Cheema, Minister for Industry, Commerce and Investment, Government of the Punjab, Heinrich O.E. Birr, Head of Delegation, Vice President International Affairs, METROAG

A German business delegation led by Heinrich O.E. Birr, Deputy Chairman of Metro AG, visited Pakistan from 26th to 30th November 2004. The delegation to Lahore on behalf of the Federal Ministry of Economics and Labour was organised by the German Near and Middle East Association. The aim of the delegation which comprised representatives of different German business sectors was to establish new business links and to intensify economic relations between the two countries.

Pakistan's economy is witnessing a period of boom, recording a higher than targeted real GDP growth of 6.4% and a growth rate of 10.2% in the manufacturing sector for the financial year 2003/2004 ending 30th July 2004. The manufacturing sector is regarded as the key factor behind the positive economic development. The sector has attracted a large amount of investments, especially from the private sector. An unprecedented increase in credit to the private sector reflects also the rising levels of economic activity.

The delegation's destination Lahore in the province Punjab is a prosperous and vibrant business location with a diversified economy. Apart from agriculture which remains a key sector of the economy of the province, a strong base in industry has been established during the last decades. The industrial sector is composed of firms ranging from metals, textiles, yarn, leather, sports goods, surgery instruments, food processing to motor vehicle and machine making.

Pakistan's exports to Germany have increased between 2002 and 2003 by 18% from EUR 574 Mio. to EUR 495 Mio. Over 30% of Pakistan's imports from Germany are machinery and equipments. Pakistan's textile and leather industry account for half of these imports. Further major import items from Germany are chemical products (23%) and electronic equipments (13%). Pakistan's exports to Germany continue to be dominated by textile products.

NuMOV's longstanding experience and the helpful assistance provided by the Ministry of Economics and Labour, the German Office for Foreign Trade, the German Embassy in Islamabad and the German Consulate General in Karachi have contributed to the success of the delegation trip. The services of our co-operation partners, the Lahore Chamber



*Heinrich O.E. Birr, Head of Delegation, Vice President International Affairs, METRO AG (right), and Farhat Ali, President and CEO, ABB Pakistan (Pvt) Ltd.*

of Commerce and Industry and the Pakistan-German-Business-Forum, during the preparation phase and later during the delegation's visit to Lahore and the implementation of the programme were invaluable.

After a comprehensive briefing by the German Ambassador to Pakistan, **H.E. Dr. Christoph Brümmer**, and the delegation leader, Heinrich O.E. Birr, on Pakistan's current political and economic situation and on business opportunities in Pakistan, the delegation members participated at a highly informative seminar in the Lahore Chamber of Commerce and Industry. The Chamber's pre-



*Meeting of the delegation with H.E. Mian Imran Masood, Minister for Education, Government of the Punjab*

sident, **Mian Misbach-ur-Rahman**, underlined the importance of the delegation's visit to Pakistan and called upon German companies to step up their activities in the booming Pakistani market.

The investment potential in the province Punjab was the main theme of a highly informative speech delivered by **H.E. Muhammad Ajmal Cheema**, Punjab's Minister for Industry, Commerce

**Monika Stieneker** from the Federal Ministry of Economics and Labour spoke on the present status and the prospects of bilateral economic relations. Successful long-standing business activities of BASF in the Pakistani market

were presented to the audience by **Qasi Sajjis Ali**, the CEO of BASF Pakistan (Pvt) Ltd.



*Monika Stieneker, Economic Relations with South Asian Countries, Federal Ministry of Economics and Labour and H.E. Dr. Christoph Brümmer, Ambassador of the Federal Republic of Germany in the Islamic Republic of Pakistan*

and Investment on the following day. He emphasized the vast investment oppor-

*continued on page 13*



*from left to right: Heinrich O.E. Birr, Head of Delegation, Vice President International Affairs, METRO AG, H.E. Muhammad Ajmal Cheema, Minister for Industry, Commerce and Investment, Government of the Punjab, Dr. Ishrat Husain, Governor of State Bank of Pakistan*

**Pakistan**  
**Key Economic Indicators**  
 2003-04

<i>Real Sector</i>	
Real GDP Growth	6.4%
Inflation	4.6%
<i>Fiscal Sector</i>	
Fiscal Deficit	2.4% of GDP
Public Debt	70.5% of GDP
<i>External Sector</i>	
Exports (f.o.b.)	US-\$ 12.4 billion
Imports (f.o.b.)	US-\$ 13.6 billion
Trade Deficit	US-\$ -1.2 billion
Foreign Direct Investment	US-\$ 949.4 million
Foreign Exchange Reserves	US-\$12.3 billion
<i>Monetary &amp; Capital Market</i>	
Stock Market	
(KSE Index, 1991=100)	5279
Market Capitalization	US-\$ 24.1 billion

**Geschäftsfragen Pakistan**

**Habib Sikander & Co.**

Kontakt: Mr. Muhammad Imran Khan  
 47-Nishtar (Brandreth) Road  
 Lahore 54000  
 Islamic Republic of Pakistan  
 Tel.: 0092 42 - 7635358, 7637259, 7635195  
 Fax: 0092 42 - 7658030  
 E-Mail: hsc1@pol.com.pk  
 Internet: www.habibtd.com

ist interessiert am Import von Glas- und Steinwolle, Kohlebürsten und -stäbe, Asbestprodukten, Schmirgelpapier für den industriellen Gebrauch, Federstahlstreifen, Isolierschaumröhren, Textilmaschinen sowie Werkzeug und Zubehör für Elektrizitätswerke.

**Mushahid Engineering & Trading Co.**

Kontakt: Mr. Muhamad Ali  
 A-19 Alamgir Reyon Mills Compound  
 Manghopir Road, S.I.T.E.  
 Karachi - 75700  
 Islamic Republic of Pakistan  
 Tel.: 0092 21 - 2566434  
 Fax: 0092 21 - 2568273  
 E-Mail: info@metcpakistan.com  
 Internet: www.metcpakistan.com

ist interessiert am Import von gebrauchten CNC-Maschinen.

**Popular Chemical Works (Pvt.) Ltd.**

Kontakt: Mr. Mian Misbah-ur-Rehman  
 9km Lahore - Sheikhpura Road  
 Lahore  
 Islamic Republic of Pakistan  
 Tel.: 0092 42 - 111 111 105  
 Fax: 0092 42 - 792 4044  
 E-Mail: bd@popularchemicals.com  
 Internet: www.popularchemicals.com  
 sucht Kontakt zu deutschen Unternehmen, die noch nicht in Pakistan vertreten sind, aus dem Sektor Pharmazie sowie dem Bereich Leder/Lederprodukte/Strickwaren.

**Informationen des  
 deutschen Generalkonsulats Karachi**

**Neuer Containerterminal im Hafen Karachi**

Premierminister Shaukat Aziz eröffnete am 04. Dezember 2004 den neuen Containerterminal des Hafens Karachi, der in Public-Private-Partnership erbaut wurde. Finanziert wurde das US-\$ 75 Mio.-Projekt unter anderem mit Krediten der International Finance Corporation und des OPEC-Fonds. Die Beratung erfolgte durch Hamburg Port Consult, das chinesische Unternehmen ZPMC lieferte das mit Siemens-Elektronik ausgestattete Hebegerät. Der Hafen von Karachi hat im abgelaufenen Geschäftsjahr mit 27 Mio. t. einen neuen Umschlagsrekord erzielt. Der Zugang zum Hafen soll durch die am 01. Dezember 2004 eingeführten "smart cards" erleichtert werden. Im April 2005 soll die im Bau befindliche Ölpier II in Betrieb genommen werden, die Schiffe mit bis zu 90.000 BRT. aufnehmen kann.

**Pakistanisch-Iranische Konferenz zur CNG-Industrie**

Am 02. Dezember 2004 wurde in Karachi eine gemeinsame pakistanisch-iranische Konferenz zur Entwicklung der CNG (Compressed Natural Gas)-Industrie im Beisein des pakistanischen Erdölministers, Amanullah Khan Jadoon, eröffnet. Die über 40-köpfige iranische Delegation wurde geleitet von Ali Hamidi. Die Zusammenarbeit geht auf eine bilaterale Vereinbarung von August 2004 zurück. Pakistan ist inzwischen hinter Argentinien und Italien der drittgrößte Verwender von CNG weltweit und damit größter Anwender in Asien. Über 612.000 Wagen sind für CNG-Betrieb ausgerüstet. Die Regierung erwartet einen Zuwachs auf 800.000 bis 2011 und 900.000 bis 2015. Am Rande der Konferenz wurde der Prototyp eines von HinoPAK in Karachi gebauten CNG-Buses vorgestellt. Das Tankstellennetz mit CNG-Angebot umfaßt über 600 Tankstellen. Investitionen von über US-\$ 250 Mio. kamen ausschließlich von privaten Investoren. Weitere 200 Tankstellen sind im Bau. US-\$ 50 Mio. sind für zusätzliche Investitionen in der Pipeline. Durch CNG wurden über 100.000 zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen. Die lokale Fertigung von CNG-Technik in Pakistan ist noch nicht so weit fortgeschritten wie im Iran. Allerdings gibt es erste gute Ansätze. Pakistan zählt auf dem Gebiet des umweltfreundlichen CNG weltweit zu den führenden Anwendern. Die schnelle Entwicklung zeigt, dass positive Umweltpolitik auch ohne staatliche Subventionen betrieben werden kann, zumal dann, wenn langfristige Kostenvorteile mit ihr einhergehen. Die gemischte Kommission wird sicherlich dazu beitragen, das Projekt einer Gaspipeline von Iran nach Pakistan voranzutreiben.

**25 Jahre Börse Karachi**

Am 03. Dezember 2004 feierte die Börse von Karachi (KSE) in Anwesenheit des Premierministers Shaukat Aziz ihr 25jähriges Bestehen. In den letzten fünf Jahren sind die Kurse an der KSE um 340% gestiegen, der tägliche Umsatz entwickelte sich von 1 Mio. Aktien in 1990 auf jetzt 400 Mio. Die Marktkapitalisierung von rund US-\$ 25 Mrd. liegt noch unter der internationalen Schwelle von 100% des BIP, dies liegt vor allem daran, dass eine Reihe staatlicher und kürzlich privatisierter Unternehmen noch nicht börsennotiert sind. In Anwesenheit von Shaukat Aziz wurde der Internet-Handel eingeführt, für den sich 20 Unternehmen angemeldet haben, des weiteren ist die erstmalige Ausgabe einer islamischen Anleihe und einer weiteren Euro-Anleihe geplant.

**Internationale Messe für Feuer und Sicherheit in Karachi**

Vom 30. November bis 03. Dezember 2004 fand in Karachi die 1. Internationale Messe für Feuer und Sicherheit statt. Im Rahmen diese Fachmesse fand auch eine Konferenz mit dem Thema "Security Management & Technologies - An International Perspective" statt. Es stellten 90 Unternehmen aus 17 Ländern aus, darunter fünf aus Deutschland. In Pakistan gab es in den letzten Jahren bei Sicherheitsfirmen eine rasante Entwicklung, heute sind in 700 Unternehmen 100.000 Angestellte beschäftigt und es werden jährlich rund Euro 4,3 Mio. investiert. Die Feuerwehr Karachi benötigt mehr als 100 Feuerwehren, darunter insbesondere Wagen mit Leitern in ausreichender Länge. Deutschen Unternehmen bieten sich in Pakistan gute Chancen, wenn hohe Qualität zu akzeptablen Preisen angeboten werden kann.

**Expo Pakistan 2005**

Vom 02. bis 05. Februar 2005 findet in Karachi zum ersten Mal die Expo Pakistan - kombiniert mit einer Investmentkonferenz - statt. Ausgestellte Produktgruppen umfassen u.a. Textilien, Sportartikel, Autos und Autoersatzteile, Pharmaprodukte und Nahrungsmittel. Weitere Informationen gibt es im Internet unter [www.expopakistan.com](http://www.expopakistan.com).

**Pakistan German Business Forum - Karachi**

Gegründet 1997, Aktive Unterstützung durch die Deutsche Botschaft und das Deutsche Generalkonsulat  
 Ziele:

Förderung von deutschen Investitionen in Pakistan und pakistanisches Engagement in Deutschland  
 Förderung der Handelsbeziehungen zwischen Deutschland und Pakistan  
 Organisation von Delegationsreisen, Messen, Ausstellungen und Symposia  
 Erstellung, Auswertung und Verteilung von wichtigen Statistiken und Handelsdaten unter den Mitgliedern  
 Publikation von Bulletins und Veröffentlichungen - Vermittlerrolle zwischen Geschäftsleuten

**Pakistan German Business Forum (PGBF), Kontakt:** Maha A. Jafarey

1st Floor, State Life Building No. 3, Dr. Ziauddin Ahmed Road, Karachi/Pakistan,

Tel: 92-21-566701-2, Fax: 92-21-566703, E-mail: [pgbf@super.net.pk](mailto:pgbf@super.net.pk) [www.pgbf.com.pk](http://www.pgbf.com.pk)

## Pakistan's booming economy in search of German cooperation partners

continued from page 11

tunities in Pakistan and referred to some of the government's development projects. **Dr. Ishrat Hussain**, the Governor of the State Bank of Pakistan, informed the participants on the recent developments of Pakistan's economy and gave a short account of the country's financial position. In order to receive first hand information on local business activities, the delegation members visited some factories in Lahore, including a pharma-



*H.E. Pervez Ellahi, Chief Minister, Government of the Punjab (left) and Heinrich O.E. Birr, Head of Delegation, Vice President International Affairs, METROAG*



*Josef Geiger, Managing Director, BAY-SAT Kommunikationsnetzwerke GmbH with Pakistani counterpart during the bilateral business talks at the Lahore Chamber of Commerce and Industry*

ceutical plant as well as leather and textile manufacturing facilities. Bilateral talks were an important part of the delegation's programme.

Business matchings, prepared and organised by the support of the Lahore Chamber of Commerce and Industry, attracted some 80 Pakistani company representatives to a special gathering

leader made some introductory remarks and urged the potential business partners to make new contacts and to

held in the Chamber. During the event the Chamber's president, Mian Misba-ur-Rahman, and the German dele-

gation leader made some introductory remarks and urged the potential business partners to make new contacts and to further speech **Iqbal Kidwai**, the General Manager of Small and Medium Enterprises Development Agency talked about the growing importance of small and medium enterprises in the Pakistani economy and about cooperation opportunities for German companies.



*Thomas Fuhrhop, Director Sales Europe, ALG - Logistik GmbH, with Pakistani counterpart during the bilateral business talks at the Lahore Chamber of Commerce and Industry*



*Wolfgang Thoma, Senior Sales Manager, VA TECH ESCHER WYSS GmbH, with Pakistani counterpart during the bilateral business talks at the Lahore Chamber of Commerce and Industry*

consolidate existing relations. **Mohammad Jehangir Bashir**, Secretary of the Investment Board, gave an account of the investment possibilities for German and Pakistani companies. In a

The German Near and Middle East Association acted as an agent between German and Pakistani companies and assisted in establishing new contacts during the business talks in the Chamber. Meetings with the Chief Minister of Punjab, **H.E. Pervez Ellahi**, and the Minister for Education of the Province Punjab, **H. E. Mian Imran Masood**, were further highlights of the delegation trip. They provided the delegation members with further high profile contacts and up-to-date information on current development projects.

# Paving the way for German companies

## *Investment Promotion and Protection Agreement between Germany and Afghanistan initialled*

by Malakeh Sanati-Künne



H.E. Sayed Mustafa Kazemi, Minister of Commerce of Afghanistan (left), and Dr. Karl-Ernst Brauner, Director General at the Federal Ministry of Economics and Labour

A high ranking Afghan delegation led by **H. E. Sayed Mustafa Kazemi**, Minister of Commerce of Afghanistan, visited the Federal Capital in mid

December. During his visit H. E. Kazemi was received by **H. E. Wolfgang Clement**, the Federal Minister of Economics and Labour, and he had negotiations with representatives of the Federal Ministry. Promotion of economic ties and attraction of German companies to Afghanistan were the main objectives of the delegation's visit. The highlight of the visit was the initialling of an Investment Promotion and Protection Agreement on the evening of 17th December 2004 which should ease the way for an engagement of German companies in Afghanistan. The highly informative "first Session of the Joint Task Force on Economic Affairs Afghanistan - Germany", held on the same day in the Ministry of Economics and Labour attracted representatives of German and Afghan companies as well as official and semi-official organisations. **Dr. Karl-Ernst Brauner**, Director General at the Federal Ministry of Economics and Labour, opened the constitutive meeting and welcomed the participants. He gave a brief account of the German government's aid to Afghanistan which makes Germany one of the main donors of aid for the reconstruction of Afghanistan. Germany's direct commitments since 2002 amount to EUR 320 million which

will be fully disbursed by the end of 2004. An additional EUR 80 million will be made available for reconstruction measures in the period 2005 to 2008. Germany also contributes through the EU Commission's commitment as well as through other organisations. Dr. Brauner also mentioned German technical development assistance which focuses on education, support for civil society, health, and the promotion of the rule of law. Other fields of co-operation are renewable energies, urban supplies of drinking-water, the fostering of market-economy framework conditions, private investment, vocational training, and further education.

### Preparing the ground for German private sector

The German government has been strongly committed to the development of a positive climate for economic investment in Afghanistan. German companies closely follow the reform process and reconstruction in Afghanistan. Dr. Brauner expressed his satisfaction that Afghanistan has recognised the private sector as the main pillar of the market economy and growth. He praised the Afghan government for its achievements in developing a liberal trade and investment system within a relatively short period of time and stressed the importance of a suitable legal framework and a transparent administration for attracting foreign investments. Due to the security situation the current economic relations have been confined to trade alone so far. Dr. Brauner called the economic relations capable of development and emphasized Germany's interest in participating in the reconstruction of Afghanistan. Of positive significance is the upward trend in the volume of trade between the two countries which increased from EUR 60 million in 2002 to EUR 90 million last year. The German government has been active in preparing the ground for the private businesses to get engaged in Afghanistan. The resumption of export guarantees by the Federal Government for private sector transactions, though limited, can be regarded as a first important step. In this context Dr. Brauner also referred

to the recent bilateral negotiations for assumption of investment guarantees and the planned initialling of a bilateral treaty on the promotion and protection of investments. Finally, he praised President Hamid Karzai and his government for their commitments to the private sector and economic liberalization and added that the government was facing two big challenges, internal security and political stability, two vital prerequisites for private business activities.

### Private sector as the engine of growth

H. E. Sayed Kazemi praised Germany's role during the Petersberg conferences and its contribution to the reconstruction and development of Afghanistan. He also mentioned the "International Private Sector Meeting on Trade and Investment in Afghanistan" which took place in March 2004 in Berlin. He, too, underlined the importance of the 1st Session of the Afghan-German meeting for the private sector. Kazemi expressed his satisfaction with the progress made by Afghan government during the last three years. He referred to Afghanistan's rich culture and the history of trade and private initiatives. He said that the economy has undergone some reforms and that his Ministry's task is to facilitate private economic activities by building a transparent and simple regulatory framework. There was no interference in the markets and in the private sector: the state protects and promotes private investment based on a free market economy. In this context he mentioned the achievements in the institutional framework as well as in establishing an infrastructure for trade and investment. He introduced the "One-Stop-Shop" for investors, called the Afghan Investment Support Agency (AISA). The Agency was set up with the assistance of the German Government. It paves the way for investments and has abolished all red tape. H. E. Sayed Kazemi also referred to the reforms in the banking sector. A new banking law has been enacted that allows banks to be 100% foreign owned. Several private banks have received licenses so far. Further reforms, mentioned by the Minister, are the abolishment of monopolies and the reform of the Chambers of Commerce. He also referred to the improved international environment for investments and trade. Afghanistan has signed treaties with several countries

*continued on page 18*



Afghan delegation in Berlin, second from left: H.E. Sayed Mustafa Kazemi, Minister of Commerce of Afghanistan

# Hermesdeckungen: weltweit handeln

*Dr. Hans Janus, Euler Hermes, sprach mit Amani Barth, Nah- und Mittelost-Verein*

**AB:** 2003 betrug die neu übernommenen Hermesdeckungen 16 Mrd. EUR. Mit einem Deckungsvolumen von knapp 1,2 Mrd. EUR war dabei die Türkei nach China weltweit das zweitwichtigste Land. Auf dem ebenfalls für die deutsche Exportwirtschaft



*Dr. Hans Janus, Mitglied des Vorstands der Euler Hermes Kreditversicherungs-AG, und Amani Barth, stellvertretende Geschäftsführerin des Nah- und Mittelost-Vereins e.V.*

wichtigen wachstumsstarken iranischen Markt waren die Neudeckungen dagegen von rund 1 Mrd. EUR auf knapp 0,7 Mrd. EUR zurückgegangen. Welcher Trend zeichnete sich für die Länder des Nahen und Mittleren Ostens im Jahr 2004 ab?

**Dr. Hans Janus:** In den ersten drei Quartalen ist das Volumen der neu übernommenen Deckungen für den Iran bereits um das Dreifache höher als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Ägypten gehört in diesem Jahr zu den Top-Ten-Ländern mit den höchsten Neudeckungen, die um fast das Sechsfache angestiegen sind. Bei beiden Ländern ist diese Entwicklung auf einzelne großvolumige Projekte zurückzuführen. In dieser Liste ist auch die Türkei vertreten, die ein deutliches, wenngleich nicht so spektakuläres Wachstum verzeichnet.

**AB:** Die Beschlusslage bezüglich Iran-Deckungen hat sich kürzlich geändert. Wie sehen gegenwärtig die Deckungsmöglichkeiten für Iran-Geschäfte aus?

**Dr. Hans Janus:** Der bis Juli 2004 bestehende Plafond für staatlich besicherte

Geschäfte mit Kreditlaufzeiten von mehr als 12 Monaten hatte die Obligoentwicklung nur für einen Teil des Iranrisikos steuern können, da das Volumen der Großgeschäfte außerhalb des Plafonds sowie der Strukturierten Finanzierungen den Plafondbetrag deutlich überschritt. Deshalb hob der Interministerielle Ausschuss den Plafond auf und steuert seitdem das Iranrisiko durch eine Deckungspolitik, die das gesamte auf den Iran angeschriebene Risiko sowie das Rückzahlungsprofil im Zusammenhang mit der Schuldendienstfähigkeit des Landes berücksichtigt. Die aktuelle Deckungspolitik sieht für das Kurzfristgeschäft keine Einschränkungen vor. Im mittel- und langfristigen Geschäft mit Kreditlaufzeiten über 12 Monate sind vor Risikobeginn grundsätzlich Sicherheiten der Bank Markazi oder des iranischen Wirtschafts- und Finanzministeriums erforderlich. Für die Besicherung von Zwischenraten können auch Akkreditive der anerkannten privaten Banken akzeptiert werden. Die National Petrochemical Company (NPC) ist als deckungsfähiger Besteller ohne zusätzliche Bank- bzw. Staatssicherheit

anerkannt. Großgeschäfte, insbesondere in der Form Strukturierter Finanzierungen, werden individuell von Fall zu Fall entschieden.

**AB:** Die Türkei verbesserte sich in der LänderrisikoEinstufung zu Beginn des Jahres von Kategorie 6 auf Kategorie

5. Wie sieht die aktuelle Deckungspolitik für Exporte in die Türkei aus?

**Dr. Hans Janus:** Im Hinblick auf die wirtschaftliche Stabilisierung der Türkei und die guten Zahlungserfahrungen haben die OECD-Mitgliedsländer die Türkei im Januar 2004 um eine Kategorie höher eingestuft. Hiermit war eine spürbare Senkung der Prämie verbunden. Im Februar hob der Interministerielle Ausschuss die Beschränkungen bei den Deckungsmöglichkeiten sowohl im kurzfristigen Geschäft als auch im mittel-/langfristigen Geschäft (hier z.B. die Orientierungsgröße von EUR 15 Mio.) auf. Hinsichtlich der Sicherheiten gilt, dass bei staatlichen Bestellern für Geschäfte mit Kreditlaufzeiten bis zu 12 Monaten und für Geschäfte mit längeren Laufzeiten, aber Auftragswerten von nicht mehr als 5 Mio. EUR vor Risikobeginn die Garantie einer türkischen Geschäftsbank zu stellen ist. Bei Geschäften mit längeren Laufzeiten und Auftragswerten über 5 Mio. EUR ist vor Risikobeginn die Garantie des Ministers

*Fortsetzung auf S. 16*

## Hermesdeckungen - weltweit handeln

Fortsetzung von S. 15

of State and Deputy Prime Ministers, vertreten durch das Undersecretary of Treasury and Foreign Trade oder dessen verpflichtende Mitunterzeichnung des Kreditvertrages erforderlich. Bei privaten Bestellern wird eine strenge Bonitätsprüfung anhand neuesten Auskunftsmaterials vorgenommen; im Zweifel sind Bank-sicherheiten zu stellen.

**AB:** *Trotz der anhaltenden Unsicherheit im Irak bestehen hinsichtlich des Wiederaufbaus des Landes große Erwartungen seitens deutscher Exporteure. Welche Perspektiven bestehen für die Absicherung von Irak-Geschäften?*

**Dr. Hans Janus:** Nachdem sich der Pariser Club im November 2004 auf eine umfassende Schuldenregelung für Irak geeinigt hat, die einen 80%igen Erlass der Handelsforderungen einschließt, ist der erste Schritt für die bilateralen Umschuldungsvereinbarungen getan. Eine derartige Umschuldungsvereinbarung zwischen Deutschland und Irak ist eine der Voraussetzungen für die Bereitstellung von Deckungsmöglichkeiten.

**AB:** *Versäumnisse beim Vertragsschluss oder bei der Abwicklung von Exporten können im Schadenfall eine Entschädigung erschweren. Welche Vorkehrungen sollten Exporteure im Hinblick auf einen möglichen Forderungsausfall treffen?*

**Dr. Hans Janus:** Das A und O ist eine saubere Dokumentation des Geschäfts. Angefangen von einer exakten vertraglichen Gestaltung des Lieferumfangs bis hin zur Protokollierung über Auslieferung und Abnahme vor Ort erleichtern diese Unterlagen die Klärung der Rechtsbeständigkeit der Forderung. Bei Bedarf sollten die Fachleute von Euler Hermes im Schadenfall und bei der aktiven Forderungsbeitreibung zurate gezogen werden.

**AB:** *Speziell für kleinere und mittelständische Exporteure gibt es seit 2003 die Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistung-light (APG-light). Welche Vorteile bietet diese Deckungsform kleinen und mittelständischen Unternehmen?*

**Dr. Hans Janus:** Die APG-light ist eine kostengünstige Pauschaldeckung für Ausfuhrgeschäfte, deren Kreditlaufzeiten vier Monate nicht überschreiten. Sie ist auf Exporteure mit einem deckungsfähigen Umsatz bis zu einer Million EUR zugeschnitten. Im Rahmen dieser Police werden Exportgeschäfte an Abnehmer



*Dr. Hans Janus, Mitglied des Vorstands der Euler Hermes Kreditversicherungs-AG*

versichert, die ihren Sitz außerhalb der OECD-Kernländer haben. Zusätzlich können - auch wenn wir im übrigen Kurzfristgeschäft die zum 1. Mai 2004 der EU beigetretenen Länder nicht mehr versichern dürfen - auch diese Länder in die Deckung einbezogen werden. Die APG-light zeichnet sich durch eine besonders einfache, effiziente und für den Exporteur komfortable Durchführung aus. Alle Transaktionen im Rahmen der Hermesdeckung, wie z.B. Anträge auf Festsetzung eines Höchstbetrags oder die Umsatzmeldungen, werden online über das Internet abgewickelt. Die Prämien werden ausschließlich im Wege des Lastschriftverfahrens eingezogen.

**AB:** *Seit 1. November 2004 haben Sie den Deckungsumfang für kurzfristige Einzelgarantien und revolvingende Ausfuhrgarantien erweitert - worin bestehen die Verbesserungen konkret?*

**Dr. Hans Janus:** Wir haben den Nichtzahlungstatbestand (Protracted default), für den bislang nur im Rahmen der mittelfristigen Einzeldeckungen und der Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistung

Deckungsschutz bestand, in den Katalog der Schadentatbestände für kurzfristige Einzelgarantien und revolvingende Ausfuhrgarantien aufgenommen. Dadurch kann ein Deckungsnehmer bereits Entschädigung erhalten, wenn sein Abnehmer die gedeckte Forderung sechs Monate nach deren Fälligkeit nicht bezahlt hat und er zuvor die erforderlichen Einziehungsmaßnahmen ergriffen hat. Auf die Ursache des Zahlungsausfalls kommt es hierbei nicht an. Sowohl Zahlungsunwilligkeit als auch Zahlungsunfähigkeit sind unabhängig von dem Grund oder dem Auslöser der Nichtzahlung gedeckt. Von dieser deutlichen Verbesserung des Deckungsschutzes - übrigens zu unverändertem Entgelt und zu gleicher Selbstbeteiligung - erwarten wir rege Nachfrage für diese Deckungsformen.

**AB:** *In den vergangenen Jahren wurden neue Möglichkeiten geschaffen, ausländische Zulieferer bei sog. Multi-sourcing-Projekten in die Deckung einzubeziehen. Auf welche Resonanz sind die Instrumente gestoßen und welche praktischen Erfahrungen haben Euler Hermes und ausländische Kreditversicherer mit diesen gesammelt?*

**Dr. Hans Janus:** Multi-sourcing-Projekte erfordern maßgeschneiderte Finanzierungs- und Absicherungsmodelle. Im Falle einer Absicherung durch Exportkreditgarantien bestehen hierzu mehrere Möglichkeiten, die von der Gestaltung des Exportvertrags abhängen. Kommt eine Einbeziehung der ausländischen Zulieferer nicht in Betracht, kooperieren die beteiligten Exportkreditversicherer in Form von Parallel-, Mit- oder Rückversicherungen. Für die Rückversicherungen werden seit 1998 bilaterale Vereinbarungen geschlossen, inzwischen bestehen bereits 20 Abkommen mit ausländischen Kreditversicherungen. Bei diesem Modell sichert ein Kreditversicherer als Erstversicherer die Kreditrisiken aus dem gesamten Projekt ab. Im Schadenfall entschädigt der Erstversicherer den Hauptlieferanten in vollem Umfang. Entsprechend dem Anteil der ausländischen Zulieferer greift er allerdings auf den nationalen Kreditversicherer des Unterlieferanten zurück. Das Modell der Rückversicherung hat sich damit zu einem wichtigen Baustein bei der Absicherung von Multi-sourcing-Projekten entwickelt. ●

# New projects to maintain Lebanon's stability

by Nils Harmsen

With the change in the Lebanese cabinet the new Prime Minister **Omar Karameh** appointed **Dr. Elias Saba** as Minister of Finance and **Adnan Qassar** as Minister of Economy and Trade. Both are prominent and experienced businessmen - Dr. Elias Saba was minister before and Chairman of the Board of Directors of Arab Life Insurance Co. SAL, Adnan Qassar was President of the Paris-based International Chamber of Commerce, is President of the Chamber of Commerce, Industry and Agriculture of Beirut and Mount Lebanon, and Chairman and CEO of Fransabank Group, one of Lebanon's leading banks with US-\$ 2.67 billion in assets and 48 branches in Lebanon - who face the challenges for the economy of Lebanon despite its enhanced growth in the third quarter of 2004.

As Lebanon's public debt is still high there are growing hopes that the draft budget 2005 showed a possible way out

of the public finance crisis apart from alternative measures. For example in late November Beirut announced plans to raise more than US-\$ 1,000 million through two sovereign Eurobond issues. It will be managed by Banque du Liban & Outré Mer (BLOM), Credit Suisse First Boston and Deutsche Bank.

There are some projects which will be realized in the near future. These projects are eagerly awaited as major boost to the further economic development in Lebanon. For example the Beirut port is expected to revive its potential as primary entry point to the Middle East. This January an Anglo-US consortium will take over the container operations in an US-\$ 18 million investment plan. In March 2004 the port received a US-\$ 27 million shipment of Chinese gantry cranes. Ammar Kanaan, Chairman of the newly formed Beirut Container Terminal Consortium underlined the benefits from savings on fuel, and other costs associ-

ated with using the Suez Canal. The Beirut Souks project in the heart of Beirut counts as a major focus of investment in Beirut and creator of more than two thousand jobs. The Souks constitute a pedestrian area for shopping or entertainment in various shops, restaurants and cafes. The project is expected to be completed by end of 2006.

In addition Elias Saba announced the creation of the Lebanese Economic Association with the task to carry out economic research and to express views on certain governmental financial policies. According to his founders this association is the first of its kind in Lebanon and prominent economists and researchers are members.

In summary the new ministers must provide the proper investment climate in Lebanon within the next months, at least Adnan Qassar will utilize his international contacts to maintain Lebanon's stability.

## Paving the way for German companies

continued from page 14

to the effect that all exports from Afghanistan can enter these markets without any tariff duties or quota restrictions. This should help to attract investment that will use this free access to these markets. He concluded by briefly mentioning a few encouraging examples of private investments by foreign companies, such as German engagement in the Baghlan sugar factory.

## International Investment Conference in autumn 2005

**Volker Jurowich**, Speaker of German Business for Afghanistan, stressed the role of German business in aiding the Afghan economy as well as its interest in participating to reconstruct the Afghan economy. The German business community, he said, has been following with great interest the recent developments in Afghanistan, and he is glad about a bilateral platform for exchanging ideas. He also emphasized the importance of building up the private business sector and private investments and urged for more security for private investments. "The donor conferences have failed to give the private sector the needed security", Jurowich said. He also asked for more funds for the private sector and underlined the necessity of risk coverage for private sector engagements. A

major international investment conference planned for October 2005 in Kabul will be supported by the NMI.

**Dr. Stephan Kinnemann**, Special Advisor on Investment and Trade to the Afghanistan Government, referred also to the deep rooted commitment of the Afghan government to the private sector and its readiness to solve the problems effectively in a short space of time. Nourallah Delawari, the president of Afghan Investment Support Agency (AISA), briefly described the role of AISA as a "one stop shop" for domestic and foreign investors and pointed out that the Agency tries to ensure that small and medium-sized companies have a source of client-oriented advice and assistance. He informed, that some 1,200 companies are registered, representing a registered investment of more than US-\$ 800 million.

In order to inform the Afghan side about the structure and working methods of German business associations the well-known German organisations, the Federation of German Industries (BDI), the Association of German Chambers of Industry and Commerce (DIHK) and the German Near and Middle East Association (NuMOV), gave a brief description of their activities regarding the promotion of economic relations between Germany and foreign countries at company level. Furthermore, the activities of some official and semi-official bodies were introduced. A fair amount of time was given to pro-

ject presentations by German/Afghan companies which showed that the massive reconstruction programme that is underway offers many opportunities for private investors. There is a great potential for construction companies as well as for companies supplying and manufacturing all kinds of construction related materials.

## German-Afghan Investment Promotion and Protection Agreement

Both sides agreed that the conclusion of a bilateral Investment Promotion and Protection Agreement was an important prerequisite for an increased commitment of German private sector in Afghanistan. The treaty would enable the German government to provide investment guarantees. At the end of the 1st session of the Joint Economic Task Force, the Agreement was initialled by H. E. Sayed Mustafa Kazemi, the Minister of Commerce of the Islamic Republic of Afghanistan and Dr. Karl-Ernst Brauner, Director General at the Federal Ministry of Economics and Labour.

The next session of the Joint Task Force will be held in Afghanistan at a date still to be determined.

NuMOV members can order the minutes of the First Session of the Joint Task Force Afghanistan - Germany through fax 040 - 450331-31

## Länderforum

## 76. NuMOV-Länderforum im Deutschen Bundestag

von Amani Barth

Auf Einladung der Parlamentariergruppe für die Beziehungen zu den Arabisch sprechenden Ländern des Nahen Ostens



Dr. Horst Freitag, Beauftragter für Nah- und Mittelostpolitik, Maghreb und Sudan im Auswärtigen Amt (links), und Werner Schoeltzke, Vorsitzender des Vorstandes des Nah- und Mittelost-Vereins e.V., Vorsitzender der Geschäftsführung, MAN Ferrostaal Industrieanlagen GmbH

Mitgliedern des Nah- und Mittelost-Vereins auf große Resonanz, auch zahlreiche Abgeordnete hatten Ihre Teilnahme möglich gemacht. Daneben waren Vertreter des Auswärtigen Amtes und des Bundeswirtschaftsministeriums anwesend.

In seiner Begrüßung zog



von links nach rechts: Joachim Hörster, MdB, Vorsitzender der Parlamentariergruppe für die Beziehungen zu den Arabisch sprechenden Ländern des Nahen Ostens, Martin Bay, Mitglied des Vorstandes, Nah- und Mittelost-Verein e.V., Vorsitzender der Geschäftsführung, DB ProjektBau Deutsche Bahn Gruppe, Jürgen Sander, Mitglied des Vorstandes, Nah- und Mittelost-Verein e.V., Geschäftsführer, VEM motors GmbH

folgreichen Dialoges, erkennbare Unterschiede nicht nur zu benennen, sondern in der weiteren Diskussion bei aller Unterschiedlichkeit die jeweils positiven Seiten in den Vordergrund zu stellen. In dem anschließenden regen Austausch zu einzelnen länderbezogenen Themen spielten - angefangen beim Iran über den Irak bis hin zu Saudi-Arabien - immer wieder Sicherheitsaspekte eine tragende Rolle. In Bezug auf spezielle Branchen standen Themen aus dem Umweltbereich - wie erneuerbare Energien und Wasser - im Mittelpunkt. Daneben gab es Gelegenheit auf die aktuelle Situation in Syrien, Ägypten und Libyen sowie auf die bevorstehende Reise des Bundeskanzlers in die Golfregion einzugehen.



Gäste des 76. NuMOV-Länderforums im Deutschen Bundestag, in der vorderen Reihe von rechts die Abgeordneten Dr. Christian Ruck und Dr. Ralf Brauksiepe

fand am 16. Dezember 2004 im Deutschen Bundestag das 76. NuMOV-Länderforum statt. Das Treffen stieß nicht nur unter den



Matthias Meyer, Leiter des Referates 301 Mittlerer Osten, Maghreb, Islamische Konferenz-Organisation im Auswärtigen Amt

Joachim Hörster, MdB, Vorsitzender der Parlamentariergruppe für die Beziehungen zu den Arabisch sprechenden Ländern des Nahen Ostens ein positives Resümee der im Dezember 2004 erstmals vom Deutschen Bundestag veranstalteten "Tage der Arabischen Welt", die auch durch den Nah- und Mittelost-Verein unterstützt wurden. Seiner Ansicht nach gehört es zu den wichtigen Aspekten eines er-



von links nach rechts: Heidi Schuler-Renger, ABB Utilities GmbH, Immanuel Guth, GMS Guth Management Services, Eberhard Schanze, Auswärtiges Amt



von links nach rechts: Karl Heinz Wittek, Mitglied des Beirates, Nah- und Mittelost-Verein e.V., Wolfgang Kunz, Mitglied des Vorstandes, Nah- und Mittelost-Verein e.V., Mitglied der Geschäftsführung, Giesecke und Devrient, Dr. Horst Freitag, Beauftragter für Nah- und Mittelostpolitik, Maghreb und Sudan im Auswärtigen Amt

## ÄGYPTEN

### Handels- und Industrieabkommen mit Israel

Ägypten und Israel haben ein strategisches Partnerschaftsabkommen für Handel und Industrie unterzeichnet. Seit dem Friedensvertrag vor 25 Jahren ist es das erste Abkommen dieser Art. Das Abkommen beinhaltet die Errichtung von Freihandelszonen im Großraum Kairo sowie den beiden Küstenstädten Alexandria und Port Said. Es wird erwartet, dass sich durch das Abkommen das Handelsvolumen der beiden Länder untereinander von derzeit US-\$ 44 Mio. auf US-\$ 70 Mio. erhöhen wird. Mit ausschlaggebend für die Unterzeichnung sind neue US-Textil-Importbeschränkungen, die die ägyptische Wirtschaft ohne das Abkommen empfindlich getroffen hätten.

### Neues Rekordjahr im ägyptischen Tourismus

Im Jahr 2004 besuchten bis jetzt rund 8 Millionen Touristen Ägypten, zwei Millionen mehr als noch im Jahr zuvor. Damit bleibt der Tourismus noch vor dem Öllexport und den Einnahmen aus dem Suez-Kanal die bedeutendste Einnahmequelle für Devisen. Im Finanzjahr 2003/2004 waren es US-\$ 5,5 Mrd. Eine zentrale Rolle spielt der Tourismus auch bei der Schaffung von Arbeitsplätzen, so werden durch eine Million zusätzliche Touristen ca. 300.000 neue Arbeitsplätze geschaffen.

## IRAN

### Neue Zementwerke

Die deutsche KHD Humboldt Wedag wurde kürzlich beauftragt, zwei Werke im Iran zu bauen. Die Sarouj Isfahan Company ist der Auftraggeber eines Klinkerwerks bei Isfahan mit einer Kapazität von 2.000 Tonnen pro Tag. Ein weiteres Werk mit einer Kapazität von 3.300 Tonnen soll in Delijan für die Omran-e-Anark Cement Company errichtet werden.

### Ausbau des Petrochemiesektors

Die staatliche National Petrochemical Company (NPC) plant umfangreiche Investitionen in den Ausbau der Petrochemie in der Industriezone Assalouyeh sowie in einen Pipeline-Bau im Westen Irans. Die notwendigen Investitionen werden auf insgesamt US-\$ 15 Mrd. bis 20 Mrd. geschätzt. Große Priorität genießt der Bau der 1.630 km-Pipeline im Westen Irans, die 1,5 Mio. t Jato Ethylenglykol befördern soll. Die Pipeline,

die von Assalouyeh Port zu fünf geplanten petrochemischen Werken im Westen Irans führt, soll zur industriellen Entwicklung dieser Region beitragen. Die notwendigen Investitionen für dieses Vorhaben werden auf ca. US-\$ 250 Mio. geschätzt. Der 4. Wirtschaftsentwicklungsplan Irans (2004/2005-2009/10) sieht massive Investitionen für den Sektor vor. Der Sektor soll zunehmend für den Weltmarkt produzieren.

### Studie für die Erweiterung der Kupferanlage in Sarcheshmeh

Die National Iranian Copper Industries Company (NICICO) wird im Jahr 2005 eine Studie über die 2. Phase der Erweiterung der Sarcheshmeh Anlage in der Provinz Kerman in Auftrag geben. Im Rahmen der 2. Phase soll die Abbauproduktion um einige Millionen Tonnen pro Jahr ausgeweitet werden. Zwei weitere Kupferanlagen in der Provinz (Maiduk und Khaton Abad) sind in Planung. Der überwiegende Teil der Produktion ist für den Export bestimmt. Die NICICO überprüft gegenwärtig die Finanzierung der Expansionsprojekte durch "buy back" und "project finance".

## JORDANIEN

### Pipeline in den Irak

Die jordanische Regierung hat die Erstellung einer Machbarkeitsstudie für den Bau einer Pipelineverbindung in den Irak gebilligt. Die Pipeline soll die einzige Raffinerie Jordaniens in Zarqa mit der irakischen Pumpstation Haditha verbinden. Es wird erwartet, dass durch sie 350.000 Barrel Rohöl täglich fließen werden.

### Investitionen im Energiesektor

Die genehmigte Privatisierung der Jordan Petroleum Refinery Company ist ein weiterer Baustein für die Modernisierung des jordanischen Energiesektors. Die Planung sieht Investitionen in Höhe von US-\$ 3 Mrd. in den nächsten 10 bis 15 Jahren vor.

## KUWAIT

### Erster privater Billigflieger startet 2005

Die Fluglinie al-Jazeera Airways, Kuwaits erster Billigflieger, wird seine Tätigkeit im Februar 2005 aufnehmen. Zunächst startet die Fluglinie mit zwei Flugzeugen vom Typ Airbus, wobei eine Erweiterung ab 2005/06 vorgesehen ist. Die Preise sollen bis zu 50% unter den gegenwärtigen Flugpreisen liegen. 70% des Kapitals von US-\$

34 Mio. wurden öffentlich gezeichnet. Zentrales Konzept ist u. a. das Outsourcing von Stammpersonal.

### Zinssatz erhöht

Die kuwaitische Zentralbank (CKB) hat im November den Zinssatz um 25 Basispunkte auf 2,5% erhöht. Es ist die erste Erhöhung seit fünf Monaten.

## OMAN

### Ausländer können Immobilien erwerben

Per Dekret vom 02. November 2004 können Ausländer bzw. ausländische juristische Personen vollwertiges, also zeitlich unbefristetes, frei veräußer- und vererbbares Eigentum erwerben. Allerdings ist der Immobilienerwerb auf tourismusbezogene Gebiete beschränkt. Um welche Gebiete es sich genau handelt, steht ebenso wie das Durchführungsverfahren noch aus. Mit dem Erwerb ergeben sich darüber hinaus erleichterte Einreise- und Aufenthaltsbedingungen für den Besitzer inklusive Ehepartner und Kinder. Der Staat behält sich ein Enteignungsrecht vor, sollten die Ziele des Investitionsprogramms, z.B. eine Besiedelung, innerhalb von 4 Jahren nicht erreicht werden.

### PDO akzeptiert Ausschreibungen über das Internet

Die omanische Ölfirma Petroleum Development Oman (PDO) akzeptiert Gebote für Ausschreibungen, deren Wert über US-\$ 500.000 liegt. Zukünftig müssen Bieter weder über eine Niederlassung in Oman verfügen, noch bei der PDO eingetragen sein. Es wird erwartet, dass im kommenden Jahr Aufträge im Wert von ca. US-\$ 2 Mrd. über das Onlinesystem abgewickelt werden.

## SAUDI-ARABIEN

### Rating

Fitch Rating hat Saudi-Arabien Ende November 2004 die Bewertung "A" bei der langfristigen Einschätzung verliehen.

### Eisenbahn

Der Ausbau des Eisenbahnnetzes in Saudi-Arabien macht weitere Fortschritte. Im Planungsstadium befinden sich die Strecken Jeddah - Dammam, Jeddah - Mekka und Medina mit Erweiterung nach Yanbu sowie die Verbindung der Bergbaugebiete im Norden mit Jubail.

### Jubail und Yanbu

Die Industriezonen von Jubail und Yanbu erwarten Investitionen in Höhe von SAR 131 Mrd., mit denen zukünftig mehr als 50.000 neue Arbeitsplätze geschaffen werden sollen. Insbesondere in den Bereichen Energie und Wasser/Abwasser sind größere Projekte geplant.

### Bevölkerung

Vorläufige Ergebnisse der allgemeinen Volkszählung ergaben eine Bevölkerungszahl von 22,67 Mio. Einwohnern in Saudi-Arabien. Davon sind 6.14 Mio., also 27%, Ausländer, die im Königreich leben.

## SYRIEN

### Haushaltsdefizit

Der Ende November vorgelegte Haushaltsentwurf für 2005 weist erneut ein Defizit aus. Mit einer Höhe von US-\$ 1,63 Mrd. ist es jedoch kleiner als das Defizit im Jahr 2004, das US-\$ 4,5 Mrd. betrug.

## TÜRKEI

### Anerkennung von Zypern als Teil der Zollunion

In einem vom Staatssekretariat für Außenhandel an den Dachverband der türkischen Kammern und Börsen (TOBB) gerichteten Schreiben wird ausgeführt, dass im Außenhandel unter Verwendung der Herkunfts-/Zieldeklaration "Zypern" Warenverkehr auch mit dem griechischen Süden der Insel aufgenommen werden könne. Die Verwendung der Bezeichnung "Republik Zypern" bleibt jedoch unzulässig. Das Schreiben basiert auf einem Kabinettsbeschluss vom 1. Oktober 2004.

### Körperschaftssteuersenkung

Bereits mit Wirkung für das Jahr 2005 plant die türkische Regierung eine Senkung der Körperschaftsteuer von jetzt 33% auf 30%. Grundsätzlich wird geprüft, ob diese Steuer auf die Höhe von 22% schrittweise abgesenkt werden kann. Auch für die Einkommensteuer sind Senkungen vorgesehen.

### Investitionsprognose

In einer Studie der Staatlichen Planungsagentur (DTP) wird davon ausgegangen, dass die staatlichen Investitionen im Jahr 2005 um 25,8% und des privaten Sektors um 17,0% steigen werden. Für das Jahr

2004 sollen die Steigerungen im staatlichen Sektor bei 14,8% und im privaten Sektor bei 53,5% liegen. Dabei ist im öffentlichen Investitionsprogramm für die Jahre 2003 bis 2005 eine stärkere Akzentuierung auf Verkehrsprojekte zu sehen. Im Jahr 2004 stieg der Anteil von Verkehrsinvestitionen am Gesamtaufkommen von 26,1% (2003) auf geschätzte 32,4%. Einen starken Anstieg von 8,8% auf 14,8% zeigten auch die Energieinvestitionen. Bei den privaten Investitionen zeigt sich der bedeutendste Anstieg im Landwirtschaftssektor. Dabei konnte sein Anteil am Gesamtaufkommen von 2,7% (2003) auf 3,2% (2004) gesteigert werden. Auf Platz 2 rangieren Investitionen in der Industrie, die zugleich auch der Sektor mit dem höchsten Investitionsaufkommen ist. Für das Jahr 2004 wird mit einem Anstieg der privaten Investitionen von 64,9% gerechnet, wobei 42,4% auf die Industrie entfallen. Für das Jahr 2005 wird mit einem weiteren Anstieg um 16,6% gerechnet.

### Telekom - Privatisierung

Mit der Veröffentlichung der Ausschreibung für den Verkauf von 55% der Aktien der Turkish Telekom wurde eines der größten verbleibenden Privatisierungsprojekte eingeleitet. Bis zum 31. Mai 2005 können Angebote eingereicht werden. Zu den türkischen Interessenten gehören die Koc-, Sabanci-, Erdem und Dogan Holding sowie die Oyak und die Calik Gruppe. Zu den ausländischen Interessenten gehören Telekom Italia, France Telekom, die MTN Group, Malaysia GSM und die spanische Telekom.

## V.A.E.

### Kabinettsumbildung

Im Rahmen einer Kabinettsumbildung in den VAE am 1. November 2004 wurde Shaikha Lubna Al Qassimi aus der Herrscherfamilie des Emirats Sharjah als erste Ministerin der Föderation ernannt. Sie löste ihren Bruder, Sheikh Fahim bin Sultan Al-Qassimi ab, der von nun an für GCC-Angelegenheit zuständig ist. Sie übernimmt das bisherige Ressort Wirtschaft, das jetzt um den Bereich Planung ausgeweitet wurde. Mohammed bin Al Dhaen Al Hamili, der bisher Mitglied des Supreme Petroleum Council der VAE und ein Direktor bei der Abu Dhabi National Oil Company war, löste den bisherigen Ölminister Obeid bin Saif al-Nasiri ab und leitet ein neues Energieministerium, das neben Erdöl und Mineralressourcen auch die Bereiche Elektrizität und Wasser umfasst.

### Abu Dhabi Authority for Tourism gegründet

Die "Authority for Tourism" ist als eine eigenständige, finanziell und administrativ unabhängige Behörde innerhalb des Emirats Abu Dhabi konzipiert worden. Sie soll einen Masterplan für die Entwicklung des Tourismus in Abu Dhabi ausarbeiten und Maßnahmen ergreifen, um touristische Einrichtungen zu entwickeln und Investoren zu werben. Die Behörde wird geleitet von Sheikh Sultan bin Tahnoon Al Nahyan aus der Herrscherfamilie.

### Machbarkeitsstudie für geplantes Bahnnetz wird erwogen

Ein seit langem geplantes Bahnnetz, das die Staaten VAE, Oman, Katar und Bahrain untereinander verbinden soll, könnte in den nächsten drei Jahren umgesetzt werden. Das General-Sekretariat des GCC (Golfkooperationsrat) gab kürzlich bekannt, dass eine europäische Firma bereits einen Entwurf über das vorgeschlagene Projekt unterbreitet hat. Die Islamic Development Bank ist aufgefordert, eine Machbarkeitsstudie über das Vorhaben zu erstellen.

In den VAE selbst gewinnt das Thema Bahnverbindungen der Emirate untereinander zunehmend an Bedeutung. Diskutiert werden eine Verbindung von Abu Dhabi nach Fujairah und weiter zur saudischen Grenze sowie eine mögliche Verlängerung von Abu Dhabi in Richtung Katar.

### Versicherungsmarkt öffnet sich für ausländische Firmen

Das Wirtschaftsministerium der VAE hat Ende Oktober 2004 den neuen Bestimmungen über die Erweiterung der Aktivitäten der ausländischen Versicherungsgesellschaften zugestimmt. Damit kommt das Ministerium den Empfehlungen und Forderungen der WTO, der EU und der USA nach, den Versicherungsmarkt weiter zu öffnen. Das Ministerium hat u.a. neue Regelungen für die Neueinsteiger in den VAE-Versicherungsmarkt festgelegt. Zu den Geschäftsfeldern, die die Gesellschaften anbieten, gehören Lebensversicherungen und "saving products".

### Neue Abwasseraufbereitungsanlage für Dubai

Die neue Anlage, die südöstlich vom Jebel Ali Village errichtet wird, soll die derzeitige Kapazität des Emirats verdoppeln. Der Bauboom in Dubai hat zu einer erheblichen Überlastung der Versorgungseinrichtungen in Dubai geführt. Die neue Anlage ist so konzipiert, dass sie eine zukünftige Erweiterung gestattet. Die Entwürfe und Ausschreibungsdokumente werden im Jahr 2005 veröffentlicht.

# AQABA - at the crossroads of four countries and three continents

by Mohammed Ibahrine

The Hashemite Kingdom of Jordan is one of the most important countries in the region. To polish its image as a standard location, capable of attracting new foreign investment, particularly from Germany, H.E. Nader A. Dahabi, the Chief Commissioner of the Aqaba Special Economic Zone Authority, visited Hamburg to contact German businesspersons and firms. He delivered a presentation in a conference organized by Hamburg Chamber of Commerce jointly with the German Near and Middle East Association on November 24th, 2004 at the Chamber of Commerce in Hamburg.

The conference was moderated by Peter Mende, a former ambassador of Germany to Jordan, representing the German Near and Middle East Association at this conference. After welcoming the Jordanian delegation, he briefly overviewed the relation between the two countries and encouraged efforts made to strengthen these traditional relations between Germany and Jordan.

In his highly interesting presentation, H.E. Nader A. Dahabi focused on the great chances offered by the Aqaba Special Economic Zone (hereafter ASEZ). He said that King Abdullah II has been working hard to increase the level and quality of investments to turn Jordan into an investment-driven economy. ASEZ is a private sector-driven development initiative that aims at transforming Aqaba into a major investment and tourist hub.

ASEZ represents an appropriate environment for doing business on a competitive basis. The ASEZ is an industrial estate of approximately 375 square kilometres, a self-sustaining industrial, com-

mercial, financial and investment area. With its strategic geographical location, at the crossroads of four countries and three continents, the Free Zone provides access to a number of neighbouring markets such as Egypt, Iraq, Israel and Saudi-Arabia. A further advantage is its location at the Gulf of Aqaba leading to the Red Sea.



from left to right: H.E. Nader A. Dahabi, Chief Commissioner, Aqaba Special Economic Zone Authority, H.E. Ole von Beust, First Mayor, Free and Hanseatic City of Hamburg, H.E. Dr. Saleh Rusheidat, Ambassador of the Hashemite Kingdom of Jordan to the Federal Republic of Germany

H.E. Nader A. Dahabi pointed out the importance of the investment of German firms and capital in Jordan in further developing German relations to Jordan and, by extension, to the whole region. The amount of trade between Germany and Jordan grew in the last year, but more investment especially in the new free zone is desired. He underlined the interest of the Jordanian business community in close cooperation and partnership with their counterparts in Germany.

H.E. Nader A. Dahabi also tackled the question of accessibility. Broad accessibility to regional markets is made possible through a network of highways and roads, connecting Aqaba to the rest of Jordan and neighbouring countries. The accessibility to world markets stems from its modern transport infrastructure

such as the Aqaba Port and King Hussein International Airport.

H.E. Nader A. Dahabi also underscored the global market accessibility of Jordan by means of a number of international trade agreements, which provide preferential terms of trade with the world's biggest two markets, the United States and the European Union. Not to mention the easy access to the Arab world. Recently, the Jordanian government has concluded several international trade agreements that provide ASEZ-based enterprises with free or preferential access to key markets worldwide.

H.E. Nader A. Dahabi assured German investors that within the ASEZ, land may be purchased for hotel, commercial, health, educational and residential developments. For other types of developments, land may be leased for a period of 50 years, renewable in special cases.

H.E. Nader A. Dahabi mentioned the importance of local human capital for international investors. According to him, Jordan offers one of the most educated and productive work forces in the region and boasts one of the brightest and literate populations among developing countries. Through the Training and Employment Support Project (TESP) local and foreign firms can be reimbursed up to JD 500 (approx. US-\$ 700) per employee for training expenses. However, liberalized access to foreign labour, up to 70 percent foreign workers, is secured. The ASEZ offers a simplified regime for obtaining foreign work permits and entry visas, with all procedures and decisions centralized at the ASEZ offices in Aqaba. ●

# Praxisfragen der Vertragsgestaltung im deutsch-iranischen Wirtschaftsverkehr

## Teil 2

von Kilian Bälz

### II. Wahl des auf den Vertrag anwendbaren Rechts

Neben der Wahl des Streitbeilegungsverfahrens ist die Bestimmung des auf den Vertrag anwendbaren Rechts ein wichtiges Gestaltungsmittel der internationalen Vertragspraxis. Auch hier ist die Wahl des anwendbaren Rechts auf den Mechanismus der Streitbeilegung abzustimmen. Nationale Gerichte tun sich mitunter schwer bei der Ermittlung ausländischen Rechts; internationale Konventionen sind nicht überall gleichermaßen verbreitet und akzeptiert; Schiedsgerichte sind oft mit Richtern unterschiedlicher Nationalitäten besetzt, was bei der Festlegung auf eine bestimmte nationale Rechtsordnung zu bedenken ist.

International ist der Grundsatz der Parteiautonomie weitestgehend anerkannt. Man könnte fast von einem transnationalen Rechtsprinzip sprechen, wonach ein internationaler Vertrag der von den Parteien gewählten Rechtsordnung unterliegt (so die Parteien eine solche Wahl getroffen haben). Allerdings: Keine Regel ohne Ausnahme. Denn dieser Grundsatz erfährt in einigen Rechtsordnungen interessante Einschränkungen, so zum Beispiel im Verhältnis zum Iran. Zwar bestimmt Artikel 27 des Schiedsgesetzes:

*"Das Schiedsgericht soll den Schiedsspruch nach den materiell-rechtlichen Bestimmungen erlassen, die die Parteien für die Streitentscheidung festgelegt haben. Die Wahl der Gesetze oder des Rechts eines bestimmten Landes, wie immer diese zum Ausdruck kommt, soll soviel bedeuten wie ein Verweis auf das materielle (interne) Recht dieses Landes."*

Diese Bestimmung, die sich am UNCITRAL Modellgesetz orientiert, beinhaltet eine Rechtswahlmöglichkeit nach internationalem Zuschnitt. Anders hingegen Artikel 968 des ZGB, der bestimmt:

*"Verpflichtungen aus Verträgen unterliegen den Gesetzen am Abschlussort, außer in Fällen, in denen beide Parteien Ausländer sind und ausdrücklich oder stillschweigend den Vertrag einer anderen Rechtsordnung unterworfen haben."*

Nach einer in der iranischen Praxis verbreiteten Auffassung soll diese Vorschrift auch bei der Vereinbarung eines Schiedsgerichtes Anwendung finden (ohne Ansehung dessen, dass die Rechtswahl auch - und eigenständig - im Schiedsgesetz geregelt ist). Mit Blick darauf,

dass bislang international (noch) keine Einigkeit darüber besteht, welche IPR-Regeln ein Schiedsgericht anzuwenden hat, kann folglich nicht ausgeschlossen werden, dass auch ein internationales Schiedsgericht die Bestimmung des iranischen ZGB heranzieht, und sei dies ergänzend oder kumulierend zu anderen Vorschriften.

Der Inhalt des Art. 968 ZGB (und erst recht der Sinn der Vorschrift) erschließt sich dem Leser nicht ohne Weiteres. Die Anknüpfung des Vertragsstatuts an Abschlussort und Staatsangehörigkeit ist archaisch; die iranische Rechtspraxis versucht zudem, die Bestimmung des ZGB "rechtswahlfreundlich" auszulegen. In der iranischen Rechtspraxis werden die folgende Fallgruppen unterschieden:

- (1) Ein im Iran abgeschlossener Vertrag zwischen zwei iranischen Staatsbürgern unterliegt iranischem Recht. Eine Rechtswahlmöglichkeit besteht auf Grund von Art. 968 ZGB nicht. Das leuchtet bei einem reinen Inlandsfall ohne Auslandsbezug ein (wenn es auch weniger zweckmäßig sein mag, dies an der Staatsangehörigkeit festzumachen).
- (2) Ein im Iran abgeschlossener Vertrag zwischen einem iranischen und einem ausländischen Staatsbürger unterliegt ebenfalls zwingend iranischem Recht. Auch dieser Fall ist von Art. 968 ZGB umfasst. Soweit der Fall einen Auslandsbezug aufweist, der über die ausländische Nationalität des Vertragspartners hinausgeht, kann hier eine Rechtswahl wünschenswert sein.
- (3) Ein im Iran abgeschlossener Vertrag zwischen zwei ausländischen Staatsbürgern unterliegt im Grundsatz iranischem Recht. Die Parteien haben jedoch die Möglichkeit, eine andere Rechtsordnung als die iranische zu bestimmen. In diesem Fall greift also die Auflockerung, die Art. 968 ZGB vorsieht. Eine Rechtswahl kann dabei ausdrücklich oder stillschweigend erfolgen und im Vertrag selbst oder einem anderen Dokument erfolgen. Eine solche Fallkonstellation ist jedoch wohl eher selten.
- (4) Ein Vertrag, der außerhalb des Irans zwischen zwei iranischen Staatsbürgern oder einem Iraner und einem ausländischen Staatsbürger abgeschlossen wird, unterliegt dem Recht am Abschlussort

oder einem anderen von den Parteien gewählten Recht, sofern das IPR des Abschlussortes eine Rechtswahl zulässt. Art. 968 ZGB ist also keine Sachnormverweisung, sondern verweist auch auf die kollisionsrechtlichen Bestimmungen am Abschlussort. Für einen in Deutschland unterzeichneten Vertrag folgt hieraus, dass eine Rechtswahl zulässig und wirksam ist, weil Art. 27 (1) EGBGB und § 1051 (1) ZPO dies gestatten.

Im Ergebnis ist eine Rechtswahl in einem deutsch-iranischen Vertrag dann (und nur dann) möglich, wenn der Vertrag außerhalb des Irans abgeschlossen wird. Aus diesem Grund versuchen die Parteien häufig, den Abschlussort nach Deutschland (oder sonst ins Ausland) zu verlagern, um von der Möglichkeit einer Rechtswahl Gebrauch zu machen. Das muss im Streitfall allerdings auch zweifelsfrei nachgewiesen werden können. Mitunter wird deshalb ein an sich nicht beurkundungspflichtiger Vertrag zu Beweis Zwecken beurkundet: Alternativ dazu ist es möglich, die Unterschriften der Unterzeichner notariell beglaubigen zu lassen, was im Regelfall sehr viel kostengünstiger ist. Soweit ersichtlich fehlt es jedoch an gerichtlichen Präzedenzfällen, die diese Praxis bestätigen. So bleibt auch in diesem Fall die Unsicherheit, ob der Abschlussort im Ausland zur Überzeugung des (iranischen) Gerichtes oder Schiedsgerichtes bewiesen werden kann. Geht man davon aus, es bestehe eine Rechtswahlmöglichkeit, stellt sich als nächste Frage, welchem Recht der Vertrag zweckmäßigerweise zu unterstellen ist. Dabei sind verschiedene Gesichtspunkte zu berücksichtigen. Zunächst wird eine iranische Partei wenig Bereitschaft zeigen, den Vertrag der ihr unbekannteren deutschen Rechtsordnung zu unterstellen. Das ist gerade bei öffentlichen Unternehmen der Fall, die sich in der Praxis nicht (oder nur sehr ungern) auf eine Wahl ausländischen Rechts einlassen. Gleiches gilt für ein beteiligtes deutsches Unternehmen, das ebenfalls vor dem juristischen "Sprung ins Dunkle" zurückschrecken wird. Mit Blick darauf, dass die iranische Rechtsordnung für viele der Verträge des modernen Wirtschaftsverkehrs bislang keine entsprechenden Regeln entwickelt hat, die Veröffentlichungspraxis der Gerichte zurückhaltend ist und iranische juristische Literatur schwer zugänglich ist, sprechen zudem

Fortsetzung auf S. 26

# Ruler of Sharjah visited Hamburg



H.E. Sheikh Dr. Sultan Bin Mohammad Al Qasemi, ruler of Sharjah, together with guests on the occasion of his visit to the city hall of the Free and Hanseatic City of Hamburg

On the occasion of the opening of the "Arabische Kulturwoche" and the first "Arabisches Fotofestival", organized by the Arab Union of Photographers e.V. and the Faculty of Oriental Studies of the University of Hamburg, H.E. Sheikh Dr. Sultan Bin

**Mohammad Al Qasemi**, ruler of Sharjah, one of the United Arab Emirates, visited Hamburg.

He was accompanied by H.E. **Mohammed Ahmad Al Mahmoud**, Ambassador of the

United Arab Emirates to the Federal Republic of Germany. During a reception followed by a dinner in the city hall of Hamburg H.E. Dr. Al Qasemi held talks with Ole von Beust, First Mayor of the Free and Hanseatic City of Hamburg.

## Boeing, Etihad close deal for five 777-300ERs

Boeing and Etihad Airways have confirmed the airline's definitive order for five Boeing 777-300ER (Extended Range) aeroplanes, valued at \$1.09 billion at list price.

The aeroplanes will be delivered next year, with the first delivery scheduled for October, followed by two each in November and December.

They are the first Boeing aeroplanes Etihad has ordered to join an expanding group of prominent carriers operating the 777 family.

Etihad Airways said the early delivery date of these aircraft would advance its ability to provide service to new long haul routes. The new airplanes' capacity and range will facilitate the airline's expansion to new routes in Asia, Africa, Europe and North America.

'We do our utmost to meet the needs of our discerning passengers and we're pleased to be adding the 777-300ER to our fleet,' said Etihad chairman Ahmed Bin Saif Al Nahyan. 'Our objective is to build upon our status as one of the world's top quality airlines.'

'We believe our reputation will be enhanced even further by making the most of the 777's wide, roomy cabin to create a distinctive experience for our guests,' said the chairman.

Lee Monson, Boeing Commercial Airplanes' vice-president of sales for the Middle East and Africa, said: 'We continue to see signifi-

cant orders for the 777 family, reinforcing the airplane's reputation for flying long-haul routes as efficiently as possible with unrivalled interior comfort for passengers. Early next year, we will raise the bar even further with the introduction of the 777-200LR (Longer Range) which will set the standard for long-haul, wide-body jetliners, carrying 301 passengers in spacious comfort and flying 9,420 nautical miles with full cargo loads while achieving unmatched fuel efficiency.'

In operation for just over a year, Etihad Airways is becoming known for its rapid growth and firm determination to build a national carrier operating out of Abu Dhabi that rivals the world's best international carriers.

It has earned respect for its level of service and dedication to go beyond passenger expectations.

The Boeing 777 has consistently exceeded its initial performance specifications and is continually selected by passengers as the most preferred airplane in its class.

The 777 dominates its market segment by a two-to-one margin, even after having been introduced two years later than its nearest competitors.

Thirty-seven airlines have now ordered 665 Boeing 777s, making it the fastest selling twin-aisle airplane in history.

*TradeArabia News Service*

## Israelisch-Palästinensische Erklärung zum Tourismus

In einem ersten Treffen seit Jahren haben Gideon Ezra, israelischer Minister für Tourismus, und Mitri Abu Aita, palästinensischer Minister für Tourismus und Altertümer, eine Vereinbarung zur Förderung des Tourismus unterzeichnet.

In einer gemeinsamen Erklärung unterstrichen beide Minister, dass durch effektive Maßnahmen ein reibungsloser und sicherer Verkehr von Touristen und insbesondere von Pilgern zwischen israelischen und palästinensischen Gebieten gewährleistet werden soll.

Beide Seiten betonten die Rolle des Tourismus nicht nur als bedeutenden Wirtschaftsfaktor sondern auch als besonderen Beitrag zum Frieden, indem er Brücken des Vertrauens zwischen den Völkern im Nahen und Mittleren Osten baut.

Die Minister vereinbarten eine weitere Zusammenarbeit, um den Tourismus in der gesamten Region zu entwickeln.

## Praxisfragen der Vertragsgestaltung im deutsch-iranischen Wirtschaftsverkehr

continued from page 24

weitere Argumente gegen die Wahl iranischen Rechts. Als Alternative bleiben die Wahl eines neutralen Rechts - hier beliebt das der Schweiz oder das Österreichs - oder eine Verweisung auf das CISG (das, bei einer Wahl deutschen Rechts, ohne anderweitige Vereinbarung bereits als Teil des internen Rechts anzuwenden ist). Ideal ist keine dieser Möglichkeiten. Das CISG ist keine komplette Rechtsordnung und öffnet verschiedene Einfallstore für nationale Bestimmungen. Auch die Nachbarrechtsordnungen der Schweiz und Österreichs können in - entscheidenden - Einzelfragen vom deutschen Recht abweichen. Es empfiehlt sich daher, bei einer solchen Rechtswahl das Vertragswerk auch durch einen in der betreffenden Jurisdiktion qualifizierten Juristen prüfen zu lassen, was allerdings die Transaktionskosten erhöht.

Kann die Frage der Rechtswahl nicht zur Zufriedenheit aller Beteiligten gelöst werden, bleibt die Möglichkeit, im Wege einer vertraglichen Komplettregelung die Bedeutung des Vertragsstatutes so weit als möglich zu Gunsten vertraglicher Regelungen zurückzudrängen. Das ist bei Verträgen größeren Volumens weit verbreitet, so dass in einem solchen Fall die Bedeutung der Vertragsstatutes beschränkt ist auf die zwingenden Bestimmungen des anwendbaren Rechts. Problematisch kann jedoch sein, dass die ausführlichen Verträge anglo-amerikanischen Musters, mit seitenlangen Definitionskatalogen am Anfang, detaillierten Regelungen von Gewährleistungen und Stichtagen, ausführlichen Vereinbarungen über Maß, Zeit und andere Selbstverständlichkeiten, ergänzt durch eine Vielzahl von Vertragsanlagen, nicht der iranischen Geschäftspraxis entsprechen. Gerade Verhandlungspartner der öffentlichen Hand legen meist Wert auf konzise, klar strukturierte und einfach formulierte Verträge. Ein Overkill an Dokumentation kann Verhandlungen leicht vorzeitig beenden. Um diese Situation zu vermeiden kann es daher empfehlenswert sein, zunächst in einem *Letter of Intent* die wirtschaftlichen Eckpunkte des Geschäfts zu fixieren und erst dann einen ausführlichen Vertrag zu verhandeln. Auch sollte man die iranische Seite dazu ermuntern, sich bei der Verhandlung des Vertrages entsprechend anwaltlich vertreten zu lassen.

Unbeschadet einer wirksamen Rechtswahl sind auf einen deutsch-iranischen Vertrag zugleich die international zwingenden Bestimmungen der iranischen Rechtsordnung anwendbar, also diejenigen Regeln, die unabhängig vom Vertragsstatut Geltung beanspruchen. Zum einen geht es hier um Bestimmungen des iranischen öffentlichen Wirtschaftsrechts. Ungeachtet der Liberalisierungsbestrebungen aus jüngerer Zeit ist die wirtschaftliche Tätigkeit im Iran weiterhin stark staatlich reguliert. Gerade Staatsunternehmen sind einer Vielzahl zwingender Bestimmungen unterworfen, die auch auf Verträge einwirken können. Des Weiteren tun sich Probleme auf, die den Kennern des islamischen Rechts zur Genüge bekannt sind: das Verbot der Zinsen und das der Forderungsabtretung, die - nach iranischer Vorstellung - wohl beide international zwingend sind. Entsprechende Klauseln sind regelmäßiger

Bestandteil internationaler Lieferverträge. Diese Probleme der iranischen Rechtsordnung lassen sich jedoch im Wege der Vertragsgestaltung vergleichsweise einfach in den Griff bekommen. Statt Verzugszinsen wird eine "Vertragsstrafe" oder eine "Gebühr" vereinbart, die sich durchaus an internationalen Zinsreferenzsätzen wie dem LIBOR orientieren darf; iranische Gerichte, so jedenfalls die (beschränkte) bekannte Praxis, akzeptieren solche Vereinbarungen, auch wenn sie wirtschaftlich der Vereinbarung von Verzugszinsen entsprechen. Anstelle einer Forderungsabtretung kann eine Einzugsermächtigung vorgesehen werden, nach der der "Neugläubiger" zur Einziehung der Forderung ermächtigt wird. Alternativ dazu ist auch eine Übertragung der Forderung möglich, wenn die Zustimmung des Schuldners eingeholt wird. Eine solche Struktur kann aus insolvenzrechtlichen Gründen vorteilhaft sein (auch wenn die Einzelheiten bislang nicht geklärt sind).

In solchen Fällen bleibt natürlich ein gewisses Restrisiko, gerade für den Fall, dass nicht-iranische Schiedsrichter über den Vertrag entscheiden und die einschlägigen islamischen Verbote möglicherweise strenger handhaben als die iranische Rechtsprechung, die sich mit diesen Beschränkungen in pragmatischer Weise arrangiert hat. Gerade bei der Wahl von Gutachtern sollte stets darauf geachtet werden, dass diese nicht nur das klassische schiitische Recht, sondern auch die heutige iranische Praxis kennen. Die unreflektierte Anwendung von historischen Scharia-Prinzipien, möglicherweise unterstützt durch den Verweis auf Bestimmungen der iranischen Verfassung, ist in einem Schiedsverfahren meist kontraproduktiv. Ausgangspunkt sollte vielmehr stets die *Praxis der iranischen Gerichte* sein. Wo eine solche nicht bekannt ist, sollten die Schiedsrichter zunächst den Vertrag auslegen anstatt vorschnell Bestimmungen des islamischen Rechts anzuwenden.

### III. Immunität von Staatsunternehmen

Wie bereits erwähnt, sind im Iran-Geschäft Verträge mit öffentlichen Auftraggebern von zentraler Bedeutung. Neben den vorgenannten Aspekten stellt sich hier die Frage, inwieweit sich der iranische Staat oder ein iranisches Staatsunternehmen im Falle einer Verurteilung durch ein Gericht oder Schiedsgericht auf den Grundsatz der staatlichen Immunität berufen kann (bzw. dies bereits der Einleitung eines Gerichts- oder Schiedsgerichtsverfahrens im Wege steht). International setzt sich bei Verträgen mit der öffentlichen Hand dabei die Tendenz durch, wonach sich der Staat bei privatwirtschaftlicher Betätigung nicht auf staatliche Immunität berufen darf, also eine Unterscheidung getroffen wird zwischen der *hoheitlichen* und der *wirtschaftlichen* Tätigkeit des Staates. Diese Unterscheidung vollzieht im Grundsatz auch das iranische Recht, allerdings mit gewissen Vorbehalten, gerade was die Vollstreckung von Entscheidungen angeht.

Die Vollstreckung eines Titels gegen den iranischen Staat ist nur auf Grund und unter den engen Voraussetzungen eines Spezialgesetzes möglich, des *Gesetzes über das Verfahren der Erfüllung von Urteilen gegen den Staat und Beschränkungen der Vollstreckung in Staatseigentum*. Danach sind Vermögensgegenstände der öffentlichen Hand i.w.S. vom normalen

Zwangsvollstreckungsverfahren ausgenommen. Das Gesetz soll dabei nach einer verbreiteten Auffassung auch auf die Vollstreckung gegen Staatunternehmen in privater Rechtsform Anwendung finden. Jedenfalls kann nicht ausgeschlossen werden, dass sich ein Staatsunternehmen im Vollstreckungsverfahren auf dieses Gesetz berufen wird, auch wenn es vom Wortlaut her auf den Fiskus zugeschnitten ist und auf Staatunternehmen in Privatrechtsform jedenfalls nicht unmittelbar anwendbar ist. So sind die Beschränkungen dieses Gesetzes auch dann zu beachten, wenn der Vertragspartner ein Staatsunternehmen und nicht der Staat selbst ist.

Eine Vollstreckung gegen die öffentliche Hand setzt nach den einschlägigen Vorschriften einen entsprechenden Haushaltstitel voraus. Besteht ein solcher nicht, muss ein weiteres Verfahren eingeleitet werden, damit im kommenden Haushaltsjahr ein entsprechender Betrag im Haushalt ausgewiesen wird, aus dem die titulierte Forderung erfüllt werden kann. Im Ergebnis ist eine Vollstreckung gegen die öffentliche Hand oder Staatsunternehmen im Iran langwierig und - mit Blick auf die verschiedenen rechtlichen Hürden - wenig erfolgversprechend. Die Zahlungsmoral der öffentlichen Auftraggeber war in der Vergangenheit jedoch in aller Regel gut, weitaus besser jedenfalls als die in anderen Schwellenländern. Folglich war die praktische Bedeutung der vorstehend geschilderten, vollstreckungsrechtlichen Probleme weniger signifikant. Zudem kann der Versuch unternommen werden, diese Probleme im Wege der Vertragstechnik einzufangen. So kommt in Frage, einen ausdrücklichen Verzicht auf den Einwand der staatlichen Immunität in den Vertrag aufzunehmen. Ein solcher Verzicht ist bei manchen Vertragstypen, etwa bei Staatsanleihen oder in Konzessionsverträgen, weit verbreitet und üblich. Bei einem Liefervertrag mit einem iranischen Staatsunternehmen hilft eine entsprechende Vertragsklausel im Ernstfall aber kaum weiter. Denn wird am Ende doch im Iran vollstreckt, ist nicht zu erwarten, dass ein iranisches Gericht eine solche Vereinbarung anerkennt. Vielmehr ist davon auszugehen, dass die betreffende Klausel mit Blick auf die zwingenden, den iranischen Staat schützenden Vorschriften über die Vollstreckung gegen die öffentliche Hand nicht wirksam ist. In vielen Fällen besteht aber die Möglichkeit, durch die Vereinbarung von Abschlagszahlungen und die Stellung von Garantien eine gesicherte Position zu erlangen, die eine Vollstreckung im Iran nicht erforderlich macht. Einer solchen Struktur ist in einem jeden Fall der Vorzug zu geben.

### IV. Extraterritoriale Anwendung des US-Außenwirtschaftsrechts

Bei den meisten Irangeschäften taucht zudem die Frage nach der extraterritorialen Anwendung des US-Außenwirtschaftsrechts auf. Auf in den USA tätige Unternehmen findet bekanntlich der *Iran Libya Sanction Act* (1996) Anwendung. Auch deutsche Unternehmen, die in den USA präsent sind, befürchten häufig, Sanktionen (oder zumindest Sanktionsdrohungen) nach diesen Vorschriften ausgesetzt zu sein. Der *Iran Libya Sanction Act* gehört gewiss zu den weniger erfreulichen Aspekten des internationalen Rechtsverkehrs. Seine rechtlichen Implikationen

Fortsetzung auf S. 29

# EU entscheidet für Beitrittsverhandlungen mit der Türkei

## Deutsch-Türkischer Wirtschaftstag in Nordrhein-Westfalen

Von *Abdurrahim Güleç*

Die Staats- und Regierungschefs der Europäischen Union haben sich am 17. Dezember 2004 für die Aufnahme von Beitrittsverhandlungen mit der Türkei ausgesprochen.

Kurz vor dieser Entscheidung fand am 11. Dezember 2004 in Duisburg ein deutsch-türkischer Wirtschaftstag statt, bei dem die zu erwartenden Beitrittsverhandlungen eine wichtige Rolle spielten. **Faruk Sen**, Direktor der Stiftung Zentrum für Türkeistudien, unterstrich bei seiner Eröffnungsrede die Wichtigkeit der Beitrittsverhandlungen.

**Adolf Sauerland**, Oberbürgermeister der Stadt Duisburg informierte darüber, dass von den rund 2 Mio. türkischen Mitbürgern Duisburg eines der Zentren türkischstämmiger Einwohner in Deutschland sei. **Helene Rang**, Geschäftsführender Vorstand des Nah- und Mittelost-Verein e. V. (NuMOV), hob hervor, dass die gerade erst im Auftrag des Bundes-



Gäste des Deutsch-Türkischen Wirtschaftstages in Nordrhein-Westfalen

ministeriums für Wirtschaft und Arbeit vom NuMOV durchgeführte Delegationsreise nach Istanbul und Izmir auf eine außergewöhnlich hohe Resonanz gestoßen sei. Sie betonte gleichzeitig die Wichtigkeit der Aufnahme von Beitrittsverhandlungen für die Türkei in die EU in einer globalen Welt, in der die Türkei bereits in den vergangenen Jahren eine enorme positive Entwicklung mit einem Wirtschaftswachstum von mehr als 5% gezeigt hätte und die

Perspektive des Beitritts in die EU in einem Zeitrahmen von 10 bis 15 Jahren diese Entwicklung - auch zum Vorteil der EU - weiter beschleunigen würde.

Weiterhin betonte Helene Rang die besondere geographische Lage der Türkei, die deutsche Unternehmen in Kooperationen mit türkischen Unternehmen als Brücke für Zentralasien und für den Nahen Osten sehen sollten.

### Vorankündigung

#### 11. Deutsch-Türkischer Kooperationsrat am 10./11. März 2005 in Berlin

Im Rahmen der Nordafrika Mittelost Initiative der deutschen Wirtschaft (NMI) findet am 10. und 11. März 2005 in Berlin der 11. Deutsch-Türkische Kooperationsrat statt. Beim Kooperationsrat werden die Arbeitsgruppen "Industrie und Investitionen", "Handel" und die Arbeitsgruppe "Tourismus" tagen.

# YTL - The New Turkish Lira

by *Abdurrahim Güleç*

A new currency unit becomes effective in Turkey on 1 January 2005. The new currency unit is named YTL, which stands for Yeni Türk Lirası and means New Turkish Lira. There is also a smaller unit called YKR, or Yeni Kuruş. Both TL as well as YTL banknotes and coins will be in physical circulation in 2005 for one year. The conversion rate will be one million Turkish Liras (1.000.000 TL) to one New Turkish Lira (1 YTL). Six zeros will be deleted from the current TL. The exchange rates for YTL will be published daily by the Central Bank of Turkey.

"Old" TL banknotes will be withdrawn from circulation as of 1 January 2006. After 1 January 2006, the Central Bank of Turkey will convert them to new banknotes over a period of 10 years. Eventually, "New" will be dropped from the name of the currency and YTL will be called TL again.

The rationale behind YTL is that very high inflation which started in the 1970s has led to economic values being expressed in terms of billions,

trillions, and even quadrillions. Cash demand was met by creating new banknotes in larger and larger denominations almost every second year since 1981. Numbers with lots of zeros have led to major problems in accounting and statistical records, IT payment systems and transactions at cashier's offices. The YTL is a technical necessity for Turkey just as it has been for many other countries worldwide.

### The new TL Denominations:

YTL bank notes: 1, 5, 10, 20, 50 and 100  
Coins: 1, 5, 10, 25, 50 New Kuruş and 1 New Lira

NuMOV members can order the following presentation on a CD by fax 030 - 206410-10

◆ New Turkish Lira: YTL  
(Can Okay, London Representative - Central Bank of Turkey)



## Aktuelle Hinweise

### Exportkreditgarantien

Die aktuelle Länderklassifizierung für die Exportkreditgarantien der Bundesrepublik Deutschland hat sich für folgende Länder geändert:

Jordanien von 6 auf 5  
 Katar von 3 auf 2  
 Oman von 3 auf 2

### 7th Kuwait Health Expo

Vom 20. bis 24. Februar 2005 findet im Arraya Center in Kuwait die „7th Kuwait Health Expo“ statt. Sie wird in Kooperation mit dem kuwaitischen Gesundheitsministerium organisiert. Die Kuwait Health Expo bietet die Gelegenheit in direkten Kontakt mit lokalen Entscheidungsträgern des Gesundheitssektors zu kommen. NuMOV Mitglieder können unter Fax **040 - 450 331-31** oder E-Mail **numov@numov.de** mehr Informationen anfordern.

### Direktflüge nach Riad

Ab Dezember 2004 bietet die Air France im Rahmen ihres Programms "Dedicate" dreimal wöchentlich Nonstop-Flüge von Paris nach Riad an. Die Flüge starten mittwochs, freitags und sonntags um 10.50 Uhr und landen in Riad um 18.50 Uhr.

### Studie: Politische und gesellschaftliche Debatten in Nordafrika, Nah- und Mittelost

Müssen "westliche Staaten" angesichts der aktuellen Entwicklung mittelfristig mit einer Verschlechterung der Beziehungen zu den Staaten Nordafrikas, des Nahen und Mittleren Ostens rechnen? Kommt es in dem Raum zu einer Abkehr "vom Westen", die konfrontative Züge annehmen wird? Die Studie geht diesen Fragen nach.

Im Mittelpunkt der Analyse stehen die aktuellen politischen und gesellschaftlichen Debatten in Nordafrika, Nah- und Mittelost, deren Inhalte, Träger und gesamtgesellschaftlicher Einfluss in

ausgewählten Länderanalysen, am Beispiel von meinungsbeeinflussenden Einrichtungen (u.a. al-Azhar, arabisches Sat-TV, Internet) und unter thematischen Gesichtspunkten erfasst wurden. Zu diesen derzeit hoch brisanten Debatten zählen die Identitäts-, Demokratisierungs-, Menschenrechts-, Frauengleichstellungs-, Globalisierungs-, Neoimperialismus- und Neonationalismusdebatte. Die Ergebnisse der einzelnen Beiträge werden im Schlusskapitel ausgewertet. Die Studie belegt: Ein genereller Trend zu partikularistischen Positionen und Abwehrreaktionen gegen äußere Einflussnahmen - allerdings mit signifikanten regionalen Unterschieden - zeichnet sich ab.

Sigrid Faath (Hrsg.): "Politische und gesellschaftliche Debatten in Nordafrika, Nah- und Mittelost - Inhalte, Träger, Perspektiven", Sonderforschungsprogramm 2002-2004, Deutsches Orient-Institut Hamburg, Mitteilungen Band 72/2004, ISBN: 3-89173-086-1

## Devisenkurse

Land	ISO-Code	Währung	Kurs in EUR (per 100 WE)
Ägypten	EGP	Ägyptisches Pfund	12,04
Algerien	DZD	Algerische Dinar	1,04
Bahrain	BHD	Bahrainische Dinar	198,02
Irak	IQD	Iraqi Dinar	0,05
Iran	IRR	Rial	0,008
Israel	ILS	Neuer Schekel	17,24
Jemen	YER	Jemenitische Rial	0,41
Jordanien	JOD	Jordanische Dinar	105,44
Katar	QAR	Katarische Rial	20,51
Kuwait	KWD	Kuwaitische Dinar	253,39
Libanon	LBP	Libanesischer Pfund	0,049
Libyen	LYD	Libysche Dinar	57,42
Marokko	MAD	Dirham	8,96
Oman	OMR	Omanische Rial	193,92
Pakistan	PKR	Pakistanische Rupie	1,25
Saudi-Arabien	SAR	Saudische Rial	19,91
Syrien	SYP	Syrische Pfund	1,44
Tunesien	TND	Tunesische Dinar	61,50
Türkei	TRL	Türkische Lira	0,000054
V.A.E.	AED	Dirham	20,33
Zypern	CYP	Zyprischer Pfund	172,64

Die Devisenkurse wurden mitgeteilt von der Commerzbank AG - Frankfurt (ohne Obligo). Sie verstehen sich jeweils für 100 Währungseinheiten.

Stand: 22. Dezember 2004

### Güterkraftverkehrsrecht (GüKR)

Das neue Güterkraftverkehrsgesetz (GüKG) sowie das Gesetz zur Bekämpfung der illegalen Beschäftigung im gewerblichen Güterkraftverkehr sind vollständig mit Text und Kommentierung in das Werk eingearbeitet. Das neue Transportrecht (HGB) und die CMR sind textlich vollständig erfasst und mit weitgehender Kommentierung versehen. Alle einschlägigen Vorschriften sind in den Bänden 1 und 2, fachkundige Kommentierungen im Band 3 enthalten. Im Rahmen der Europäischen Union und im deutschen Rechtssystem werden gerade die Vorschriften des Verkehrsrechts ständig fortentwickelt. Hier garantiert die Loseblattform den jeweils aktuellen Stand.

Die Lieferung 2/04 enthält u.a. umfangreiche Änderungen des Ordnungswidrigkeitengesetzes, den neuen Stand der Liste der Nationalitätszeichen und die Auswirkungen der neuen gesetzlichen Regelungen betr. den Arbeitsmarkt. Die Lieferung 3/04 beinhaltet u.a. die Neuaufnahme des Buß- und Verwarnungsgeldkataloges GüKG, umfangreiche Änderungen der Gefahrgutverordnung sowie weitere Überarbeitungen der Erläuterungen zum Transportrecht. Die Lieferung 4/04 enthält u.a. die Allg. Geschäftsbedingungen für Abfallcontainer sowie die Änderungen des Fahrplangesetzes und des Lebensmittel- und Bedarfsgegenständegesetzes.

Güterkraftverkehrsrecht (GüKR) 4., neu bearbeitete Auflage. Loseblatt-Kommentar einschließlich Lieferungen 2/04 bis 4/04, 5.207 Seiten, DIN A 5, einschließlich 3 Ordnern EURO (D) 148,-. Ergänzungen bei Bedarf, ISBN 3 503 05047 7 Erich Schmidt Verlag GmbH & Co, Genthiner Str. 30 G - 10785 Berlin, Tel.: (030) 25 00 85 - 0, Fax: (030) 25 00 85 - 870, www.ESV.info

# Formula 1 in Istanbul

by *Abdurrahim Güleç*

On 21st August 2005 Formula 1 will be in Turkey for the first time. The new circuit is being constructed by EVREN® Engineering and Construction and owned by FIYAS (an Istanbul Chamber of Commerce organization). The site of the project is located on the Asian side of Istanbul, 6 km from the Kurtköy-junction on the north side of TEM Motorway, which connects Istanbul and Ankara. The site is close to the newly constructed Sabiha Gökçen Istanbul Airport. In addition to an easy access from TEM and airport, the site is surrounded by forests and cultivated green fields.

The total area allocated for the Project is 2,215,000 m<sup>2</sup>. The racing circuit which runs counter-clockwise is 5,378 m long with an average width of 15 m, excluding runoff areas. The circuit is composed of 13 curves, of which the sharpest turn will have a radius of 15 m. The start and finish section is 655.5 m in length. The circuit runs over



*New Formula 1 Circuit in Turkey*

four-level sections with rising and descending grades. The maximum theoretical speed expected to be achieved will be 320.5 km/h. The central area is reserved for the construction of a Go-Cart Racing track. The main Grand Stand is under construction over an area of 12,700 m<sup>2</sup> and shall have the seating capacity of 30,000 spectators.

In addition, the temporary stands and natural ground stands will provide a total capacity of over 155,000 spectators. The paddock buildings are two-level structures. The ground floor sections are for the F1 teams and the upper floors will serve as hospitality areas with additional viewing capacity of 5,000 seats. There are two VIP towers being constructed at the two ends of the paddock buildings, each consisting of seven floors providing a floor space of 7,392 m<sup>2</sup>.

The construction costs of the project will be approximately US-\$ 80 million, as opposed to the project in Bahrain (US-\$ 160 million) and Shanghai (US-\$ 100 million). The project is of high value to Turkey's public relation and its tourism industry. Moreover the automobile industry as well as other branches are expected to profit directly.

## Praxisfragen der Vertragsgestaltung im deutsch-iranischen Wirtschaftsverkehr

*continued from page 26*

für europäische Unternehmen werden allerdings oft überschätzt. In diesem Zusammenhang sind zwei Fragen voneinander zu unterscheiden:

So stellt sich zunächst die Frage, ob ein bestimmtes Geschäft überhaupt von der amerikanischen Sanktionsgesetzgebung erfasst ist. Der *Iran Libya Sanction Act* ist komplex formuliert, arbeitet mit verschiedenen Schwellenwerten und sieht unter bestimmten Voraussetzungen auch Befreiungsmöglichkeiten vor. Folglich unterliegt nicht jedes Irangeschäft von vornherein den Bestimmungen des *Iran Libya Sanction Act*. Es kann sich im Einzelfall daher durchaus lohnen, die Frage der Anwendbarkeit des Gesetzes ebenso wie die Befreiungsmöglichkeiten im Einzelnen zu prüfen. Die Folge kann sein, dass ein bestimmtes Geschäft so strukturiert werden kann, dass es überhaupt keine Sanktionsmöglichkeiten nach dem *Iran Libya Sanction Act* auslöst.

Die zweite Frage ist die nach der extraterritorialen Anwendung der amerikanischen Sanktionsbestimmungen. Zwar ist anerkannt, dass im öffentlichen Interesse erlassene Boykott- und Sanktionsbestimmungen unter bestimmten Voraussetzungen auch extraterritoriale Wirkung entfalten können. Für den *Iran Libya Sanction Act* gilt dies aber gerade nicht. Vielmehr bestehen europäische Vorschriften, die es einem deutschen Unternehmen untersagen, den Bestimmungen des *Iran Libya Sanction Act* Folge zu leisten. Dazu hat die Europäische Union die *Verordnung (EG) Nr. 2271/96 zum Schutze vor den Auswirkungen der extraterritorialen Anwendungen von einem Drittland erlassener Rechtsakte sowie von darauf beruhenden oder sich daraus ergebenden Maßnahmen* erlassen. Die Verordnung sieht eine Reihe von "Abwehrmaßnahmen" gegen US-amerikanische Sanktionen vor. Art. 5 der Verordnung *verbietet* es insbesondere euro-

päischen Unternehmen, dem *Iran Libya Sanction Act* Folge zu leisten. Des Weiteren stellt die Verordnung in Art. 4 klar, dass amerikanische Maßnahmen auf Grundlage des Act nicht anerkennungsfähig sind. Das US-amerikanische Gesetz ist daher keine Eingriffsnorm, die in einem Verfahren von einem europäischen Gericht oder Schiedsgericht zu beachten wäre und hat keinen Einfluss auf die Wirksamkeit von Verträgen, deren Inhalt oder Zweck gegen die amerikanische Sanktionsgesetzgebung verstoßen. Im Ergebnis sind europäische Unternehmen vor US-Sanktionsmaßnahmen so *rechtlich* weitgehend geschützt, auch wenn der *politische* Druck weiter beachtlich sein kann.

Diese Bestimmungen werden auch von amerikanischen Unternehmen mitunter dazu genutzt, über ihre in Europa ansässigen Konzernunternehmen Irangeschäfte zu tätigen. Von Seiten der USA aus wird diese Praxis anscheinend weitgehend geduldet. Ebenso sind die USA sehr zurückhaltend. Verstöße europäischer Unternehmen gegen den *Iran Libya Sanction Act* auch tatsächlich zu sanktionieren (selbst wenn dies in der Vergangenheit wiederholt angedroht wurde). Zweifelhaft mag allerdings erscheinen, ob dies auch für Strukturen gilt, bei denen ein US-Unternehmen lediglich ein "Vehikel" in Europa für das Irangeschäft gründet, das "zwischengeschaltet" wird, um in den Genuss der europäischen Abwehrgesetzgebung zu kommen. Dann liegt eine Umgehung der US-amerikanischen Außenwirtschaftsbestimmungen nahe. Fraglich ist, inwieweit dies dem Ziel zuträglich ist, Sanktionen nach dem *Iran-Libya Sanction Act* zu vermeiden. Aus rechtlicher Perspektive steht der *Iran Libya Sanction Act* daher den Irangeschäften deutscher Unternehmen nicht im Wege. Hingewiesen sei gleichwohl darauf, dass Exportgeschäfte in den Iran meist den Bestimmungen des *deutschen* Außenwirtschaftsgesetzes (AWG) unterliegen. Auch aus dem AWG können sich dabei Beschränkungen ergeben, gerade soweit *Dual Use* Güter betroffen sind, also zivile Güter, die möglicherweise auch zu militärischen

Zwecken verwandt werden können. So ist es empfehlenswert, stets auch die Fragen der Exportkontrolle zu prüfen. In Zweifelsfällen kann es ratsam sein, eine aufschiebende Bedingung in den Vertrag aufzunehmen, wonach dieser erst wirksam werden soll, wenn die betreffende Lieferung nach den Bestimmungen des AWG freigegeben ist.

## V. Zusammenfassung und Ausblick

Die Vertragsgestaltung im deutsch-iranischen Wirtschaftsverkehr weist einige Besonderheiten auf. Anders als man vielleicht erwarten würde, haben diese Besonderheiten mit dem islamischen Recht in aller Regel nichts zu tun. Ihren Ursprung haben die betreffenden iranischen Bestimmungen vielmehr im französischen Recht, das im Iran rezipiert und dann nur noch sehr unvollkommen an die Rechtsentwicklung in Frankreich angepasst wurde. Das Ergebnis ist eine Regelung von Rechtswahl und Schiedsfähigkeit, die nicht dem internationalen Standard entspricht und der Praxis erheblich Probleme bereitet. Die weitgehende internationale Isolation der iranischen Rechtsordnung während der beiden letzten Jahrzehnte hat weiter dazu beigetragen, dass sich diese Bestimmungen haben unverändert halten können.

Seit einigen Jahren ist der Iran nun bestrebt, verstärkt um ausländische Privatinvestoren zu werben und auch die iranische Rechtsordnung entsprechend anzupassen. So bestehen inzwischen verschiedene Gesetze, die die Staatsquote verringern und ausländische Privatinvestoren anziehen sollen. Hinzu kommen der Beitritt zur NYC und das neue Schiedsgesetz von 1997, von denen eine Signalwirkung für den internationalen Rechtsverkehr ausgehen. Um diese Entwicklung weiter voranzutreiben und abzuschließen, wird es erforderlich sein, auch das internationale Vertragsrecht an die bestehenden internationalen Standards anzupassen.

*Kilian Bälz ist Rechtsanwalt und Partner im Frankfurter Büro der Kanzlei GLEISS LUTZ.*



**MTEV**  
Medical, Technical Development and Marketing Company Ltd

Equipment of hospitals  
Turn-key projects for hospitals  
Consulting and Development  
Medical and biomedical Training and further Training

**CONTACT:**  
E-mail: [info@mtev.com](mailto:info@mtev.com)  
Fax: +99 214 10282 \* Fax: +99 214 10 2880  
www.mtev.com



**ecmg AG**

International Placement Advisor & Facilitator  
focusing on Middle East Markets

Internationale Kapitalbeschaffung &  
Ansiedlung von Unternehmen

Gildehofstr. 1 - 45127 Essen  
Tel.: +49 (0) 201 - 36547-10  
Fax: +49 (0) 201 - 36547-20  
[www.ecmg.de](http://www.ecmg.de)

**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](http://www.dubai-lawyer.com)  
[seifert@dubai-lawyer.com](mailto:seifert@dubai-lawyer.com)

Spezialhaus für Gesundheit, Wellness  
& Medizintechnik

- Medizinbedarf
- Medizin-Technik
- Arzt- und Krankenhausbedarf
- Wellness- und Gesundheitsbedarf

Eco Probusiness mbH  
Kunigundenstr. 14 - 91207 Lauf  
Tel: 09123 - 99 08 36 \* Fax: 09123- 98 75 85  
[eco-pro@t-online.de](mailto:eco-pro@t-online.de)  
[www.spezialhaus.de](http://www.spezialhaus.de)

**Steuerberater**  
**Christian Röser**  
Diplom-Ökonom  
(VAT - Recovery)

Trachenberger Str. 20  
01129 Dresden  
Tel.: 0049 - (0)351 - 85 35 910  
Fax: 0049 - (0)351 - 85 35 911  
[roeser@steuerberatungszentrum.net](mailto:roeser@steuerberatungszentrum.net)



**MultiTrans AG**  
Internationale Spedition

LKW, CONTAINER  
MULTIMODALE TRANSPORTE  
TÜRKEI - IRAN - IRAK  
AFGHANISTAN

D 95183 Zedtwitz  
Telefon: +49 9281 140 11 0  
Telefax: +49 9281 140 11 11  
Email: [info@multitrans.net](mailto:info@multitrans.net)  
[www.multitrans.net](http://www.multitrans.net)

*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

### Al Rakeb Petroleum & Electricity Services Co.

Kontakt: Mr. Jihad Y. Kallas  
P.O. Box: 4521, Safat 13046  
Kuwait  
Tel.: 00965 - 224 1046/47  
Fax: 00965 - 224 1171  
E-Mail: [rapeco@qualitynet.net](mailto:rapeco@qualitynet.net)  
sucht Dienstleister für Wartungsverträge  
und Instandhaltung von Maschinen und  
Elektrik.

### AL-Sorag Ltd.

Kontakt: Ms. Keren Sharony  
Meshek 72  
Moshav Emunim 79265  
Israel  
Tel.: 00972 8 - 8658777  
Fax: 00972 8 - 8658779  
E-Mail: [keren@al-sorag.co.il](mailto:keren@al-sorag.co.il)  
Internet: [www.al-sorag.co.il](http://www.al-sorag.co.il)  
entwickelt physikalische Sicherheitslösungen  
für Glasfenster und sucht Interessenten  
für den Import.

### Ashly - Growing sorting & marketing agricultural products Ltd.

Kontakt: Mr. Shalom Moraver  
Ein Vered P.O. B 85  
40696 Israel  
Tel.: 00972 9 - 8911250  
Fax: 00972 9 - 8911262  
E-Mail: [ashly@goldmail.net.il](mailto:ashly@goldmail.net.il)

sucht Interessenten für den Import von Kartoffeln und Erdbeeren.

### Boudjok Trade Co.

Kontakt: Mr. Georges Boudjok  
P.O. Box 2016  
Aleppo  
Syria  
Tel.: 00963 21 - 362 1140  
Fax: 00963 21 - 464 4087  
sucht Hersteller oder Exporteure von landwirtschaftlichen  
Maschinen sowie Anlagen zur Bewässerung und  
Abwasseraufbereitung.

### Corner Stone

Kontakt: Nicolas F. Janho  
P.O. Box: 5019  
Manama  
Kingdom of Bahrain  
Tel.: 00973 - 622494  
Fax: 00973 - 624828 / 624959  
E-Mail: [uacc686@batelco.com.bh](mailto:uacc686@batelco.com.bh)  
sucht Produzenten von Produkten aus den  
Branchen Öl, Gas, Petrochemie und Raffinerien.

### eKur Services

Kontakt: Dr. Zulal Ahmar  
Al-Sina'a St. - Opposite University of Technology  
Baghdad  
Iraq  
Tel.: 00964 1 - 7172250  
E-Mail: [zulalahmar@ekurservices.com](mailto:zulalahmar@ekurservices.com)  
bietet sich als Designer von Arabischen  
Webseiten für deutsche Unternehmen an.

### Europack Ambalaj and Agriculture Industry Trade Ltd.

Kontakt: Mr. Reha Sener  
Inönü Caddesi, Güncel Apt. 61 / 3  
81090 Erenköy - Istanbul  
Turkey  
Tel.: 0090 216 - 360 54 63  
Fax: 0090 216 - 386 53 22  
E-Mail: [europack@superonline.com](mailto:europack@superonline.com)  
Internet: [www.europack.com.tr](http://www.europack.com.tr)  
sucht Partner aus Supermarktketten für die  
Zusammenarbeit.

### Finally Had Hsof Ltd.

Kontakt: Mr. Sharon Gal-Or  
111 Kaanman St.  
Bney-Brak  
Israel  
Tel.: 00972 3 - 6762970  
Fax: 00972 3 - 6762604  
E-Mail: [galian@finally.co.il](mailto:galian@finally.co.il)  
sucht Interessenten für den Import von  
pharmazeutischen Produkten, Kosmetika  
und Nahrungsergänzungstoffen.

### G & H International Business and Consulting

Kontakt: Mr. Hayri Ünal  
Sok. No: 24, Cankaya  
Izmir  
Turkey  
Tel.: 0090 232 - 4834908  
Fax: 0090 232 - 4834914  
E-Mail: [info@ghbusiness.com](mailto:info@ghbusiness.com)  
Internet: [www.ghbusiness.com](http://www.ghbusiness.com)  
sucht Interessenten für den Import von  
Autoteilen.

## Geschäftsanfragen

### Haknur Tekstil Sanayi Ltd. Sti.

Kontakt: Mr. Huseyin Kucukozer  
Yavuz Selim Mah. Uzun Cad. Bicakcilar  
Sitesi 4 Blok K:2, Yildirim  
16270 Bursa  
Turkey  
Tel.: 0090 224 - 360 8018  
Fax: 0090 224 - 360 8027  
E-Mail: haknur@smetc.com  
sucht Interessenten für den Import von Kin-  
derbekleidung.

### Hayrettin Cakir

Hatay Cad. 131 sok. 69/3  
35280 Izmir  
Turkey  
Tel.: 0090 232 - 2453790  
Mobile: 0090 555 - 2978118  
E-Mail: nationalgroup@yahoo.com  
plant Bauprojekte mit Marmor und Granit  
und sucht Kontakte in Deutschland.

### Istanbul Gida Dis Ticaret A.S. Ülker

Kontakt: Mr. Osman Sancakli  
Davutpasa Cad. No:107, Topkapi  
34020 Istanbul  
Turkey  
Tel.: 0090 212 - 567 9800  
Fax: 0090 212 - 567 1569  
E-Mail: osancakli@ulker.com.tr  
repräsentiert einen türkischen Hersteller  
von Softdrinks und sucht Interessenten für  
den Import.

### Magen David Yarok

Kontakt: Dr. Avi Leilien  
4 Uziel St.  
Ramat-Gan 52382  
Israel  
Tel.: 00972 3 - 6161237  
Fax: 00972 3 - 6160547  
E-Mail: inf@mdy.co.il  
Internet: www.mdy.co.il  
bietet Kurse für Jugendliche und Erwach-  
sene über Tiere und Tierpflege an und  
sucht Partner für ein Joint Venture.

### Masters Dubai

Marketing Consultancy  
Kontakt: Mr. Edmond Ng'etich  
P.O. Box 49521  
Dubai  
UAE  
Tel.: 00971 4 - 2695900  
Fax: 00971 4 - 2689909  
E-Mail: edmond@mastersdubai.net  
Internet: www.mastersdubai.net  
sucht für ein geplantes Krankenhaus ein  
deutsches Managementteam.

### Masoud Al-Riyami & Sons Trading Cont. L.L.C.

Kontakt: Mr. Kala S. Raj

P.O. Box 2960,  
Salalah 211  
Sultanate of Oman  
Tel.: 00968 - 291535  
Fax: 00968 - 210664  
E-Mail: marsllc@omantel.net.om  
sucht nach Ersatzteilen für eine MWM Die-  
sel Engine.

### Milad Mounir Hanna

P.O. Box 78  
11523 Cairo  
Egypt  
Tel.: 0020 02 - 5892051  
Fax: 0020 02 - 5892051  
E-Mail: miladmounir@hotmail.com  
sucht Interessenten für ägyptisches Kunst-  
handwerk.

### Murat Yildiz

Kontakt: Mr. Murat Yildiz  
846 Sk. No: 39/203  
Izmir  
Turkey  
Tel.: 0090 532 - 490 25 02  
E-Mail: muratyildiz@iyte.edu.tr  
betreibt eine Agentur im Bereich Handel mit  
Textilien und sucht Kontakte in Deutsch-  
land.

### OU Kashruth Israel Ltd.

Kontakt: Mr. Rabbi Mordechai Kuber  
20 Keren Hayesod St.,  
P.O. Box 37015, Jerusalem  
Israel  
Tel.: 00972 2 - 563-0302  
Fax: 00972 2 - 563-0061  
E-Mail: oukosher@netvision.net.il  
bietet seine Dienste für die Überwachung  
und das Consulting von koscheren Nah-  
rungsmitteln an.

### Pipe Gostar

Kontakt: Mr. Mohsen Mehrdash  
Bazar Ahan Shad Abad, Baharane 1, Blok  
20, Tabaqe 2, Pelak 136  
Tehran  
Islamic Republic of Iran  
Tel.: 0098 21 - 6295424/23  
Fax: 0098 21 - 6295424  
E-Mail: info@pipegostar.com  
Internet: www.pipegostar.com  
ist Spezialist für die Lieferung von Rohren  
verschiedenster Art (mit und ohne  
Schweißnähte, Stahl etc.) und sucht Kon-  
takte in Deutschland.

### Ali Asghar Shahbazi

Arnulfstr. 97  
80634 München  
sucht eine Firma oder Reederei, die ein  
gebrauchtes Frachtschiff für den Waren-  
verkehr zwischen dem Iran und den Golf-  
staaten anbietet.

### SNT Tekstil San. Tic. Ltd. Sti.

Kontakt: Mr. Baris Turan  
Organize Sanayi Bolgesi Yesil Cad.No:34/1  
1600 Bursa  
Turkey  
Tel.: 0090 224 - 242 2291  
Fax: 0090 224 - 243 2598  
sucht Interessenten für den Import von  
Stoffen.

### Surowicz Marketing Ltd.

Kontakt: Mr. Mosche Surowicz  
23 Shearit Israel St.  
Tel Aviv  
68165 Israel  
Tel.: 00972 3 - 5187687  
Fax: 00972 3 - 5186333  
E-Mail: monio@smart-com.net  
Internet: www.smart-com.net  
produziert und importiert Zubehörteile für  
Computer und sucht Kontakte in Deutsch-  
land.

### Tam Industries

Kontakt: Mr. Omer Pinchuk  
Meshek 14  
Moshav Hadid 73135  
Israel  
Tel.: 00972 54 - 4452606  
Fax: 00972 8 - 9151894  
E-Mail: taminds@zahav.net.il  
sucht Interessenten für den Import von  
Heizsystemen für Hühnerställe.

### Telepharm - The First Direct Pharmacy

Kontakt: Mr. Nitzan Shekel  
7 Tulipman St.  
Rishon Lezion 75054  
Israel  
Tel.: 00972 3 - 9480400  
Fax: 00972 3 - 9480420  
E-Mail: info@telepharma.co.il  
ist interessiert am Import von Arzneimitteln  
und medizinischen Geräten.

### VeriSet Systems Ltd

Kontakt: Mr. Avi Toren  
11 Nofi St.  
P.O. Box 20, Hod Hasharon 45100  
Israel  
Tel.: 00972 9 - 7438513  
Fax: 00972 9 - 7451002  
E-Mail: avi@veriset.com  
Internet: www.veriset.com  
bietet seine Dienstleistungen im Bereich  
digitale Präsentation und Verwaltung von  
Produkten an.

### Wide Dimension Ltd.

Kontakt: Mr. Amit Oren  
P.O. Box 225  
Binyamina  
Israel  
Tel.: 00972 50 - 5277709  
Fax: 00972 9 - 8613738  
E-Mail: wided@netvision.net.il  
sucht Interessenten für Fertigspeisen.

## 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 North Africa 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 Association of German Chambers of Industry and Commerce, Head of Federation of German Industries, 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 / 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 e.V., 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/Fax: \_\_\_\_\_ E-mail: \_\_\_\_\_ Internet: \_\_\_\_\_

Rechtsform: \_\_\_\_\_ Anzahl der Beschäftigten: \_\_\_\_\_ Umsatz: \_\_\_\_\_ Gründungsjahr: \_\_\_\_\_

Inhaber/Geschäftsführer/Vorstand: \_\_\_\_\_

Ansprechpartner: \_\_\_\_\_ Position: \_\_\_\_\_ Durchwahl: \_\_\_\_\_

Infos/Publikationen an (Fax/E-Mail/Anschrift soweit abweichend von oben) \_\_\_\_\_

Rechnungsanschrift (falls abweichend von oben) \_\_\_\_\_

### Das besondere Interesse unseres Unternehmens / unserer Organisation gilt:

- Ägypten  Afghanistan  Aserbaidschan  Bahrain  Irak  Iran  Israel  Jemen  Jordanien  Kasachstan  Katar  Kirgisistan  
 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.)

Der Mitgliedsbeitrag beträgt Euro 1.000,- für mittelständische Firmen bis 50 Mitarbeiter; EUR 1.900,- bis 100 Mitarbeiter und EUR 2.600,- bei mehr als 100 Mitarbeitern und ist jährlich im Voraus zum 10. Januar des Kalenderjahres zu zahlen. Im Eintrittsjahr ist für das laufende Jahr lediglich der anteilige Mitgliedsbeitrag zu entrichten. Beitrag für Großfirmen/Konzerne nach Absprache. Der Nah- und Mittelost-Verein e.V. ist als gemeinnützig anerkannt, so dass Beiträge und freiwillige Leistungen abzugsfähig sind. Bescheinigungen über Zahlungen werden umgehend zugesandt. Gerichtsstand ist Hamburg. Beitragsordnung senden wir auf Wunsch zu.

Ort, Datum

Stempel, Unterschrift(en)

Unser Unternehmen wurde geworben von

(Firma, Ansprechpartner, NuMOV-Mitgliedsnummer): \_\_\_\_\_

# Impressum

## WIRTSCHAFTSFORUM NAH- UND MITTELST<sup>®</sup> FÜR MITGLIEDER DES NAH- UND MITTELST-VEREINS E.V.

Herausgeber:  
Nah- und Mittelost-Verein e.V.  
Jägerstr. 63a  
D-10117 Berlin  
☎ (+49) 030 - 206410-0,  
☎ 030 - 206410-10

Große Theaterstr. 1,  
D-20354 Hamburg  
☎ (+49) 040 - 450331-0,  
☎ 040 - 450331-31

E-Mail: [numov@numov.de](mailto:numov@numov.de)  
Internet: <http://www.numov.de>

Verantwortlich:  
Helene Rang

1. Ausgabe  
Januar / Februar 2005  
erscheint zweimonatlich

Gesamtleitung / Chefredaktion:  
Helene Rang

Stellvertretende Chefredaktion:  
Nils Harmsen

Redaktion:  
Kathrin Allmann, Amani Barth, Peter  
Dingens, Abdurrahim Gülec, Dr. Jürgen  
Hellner, Dr. Klaus-Dieter von Horn,  
Mohammed Ibahrine, Alexander Rieper,  
Malakeh Sanati-Künne, Karl Heinz Wittek

Weitere Mitarbeit:  
Esen Al-Muhasibaji, Janine Brabant

Layout / Technische Abwicklung:  
Nils Harmsen

Druck: A&C Druck und Verlag GmbH  
Hamburg

Gastautoren:  
Kilian Bälz  
Dietrich Theurer

Devisenkurse: Commerzbank AG

Für die weitere Unterstützung dieser  
Ausgabe bedanken wir uns besonders  
bei:

Arab Bank AG  
DE-Consult Deutsche Eisenbahn-  
Consulting GmbH  
Herrenknecht AG  
KfW Bankengruppe IPEX-Bank  
MAN Ferrostaal Industrieanlagen GmbH  
Raffles Hotel Vier Jahreszeiten  
RWE Dea AG  
SMS Demag AG

Alle veröffentlichten Beiträge sind urheber-  
rechtlich geschützt. Nachdruck oder Vervielfältigung, auch auszugsweise, nur mit  
Genehmigung des Nah- und Mittelost-Ver-  
eins e.V., Hamburg. Für die Vollständigkeit  
sowie auch für die sachliche Richtigkeit ein-  
zelner Beiträge und für sich hieraus mög-  
licherweise ergebende Ansprüche oder Fol-  
gen übernehmen die Herausgeber keinerlei  
Haftung.

## Vorstand / Board of NuMOV

**Chairman**  
**Werner Schoeltzke**  
Chairman of the Board of Managing Directors  
MAN Ferrostaal Industrieanlagen GmbH

**CEO**  
**Helene Rang**  
Proprietor  
Helene Rang & Partner

**Deputy Chairmen**  
**Bernd Romanski**  
Member of the Management Board  
HOCHTIEF Facility Management GmbH  
**Jens-Ove Stier**  
Managing Director  
Delmora Bank GmbH  
Member of the Supervisory Board  
Oil Invest, Libyen

**Honorary member of the Board**  
**Hans-Jürgen Wischniewski**  
Federal Minister / Minister of State ret.

**Boardmembers**  
**Martin Bay**  
Chairman of the Board of Managing Directors  
DB ProjektBau Deutsche Bahn Gruppe  
**Burkhard Dahmen**  
Member of the Board  
SMS Demag AG  
**Edwin Eichler**  
Member of the Board  
ThyssenKrupp AG  
**Dr. Bernd Eisenblätter**  
Managing Director  
GTZ, Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit

**Jürgen Fitschen**  
Member of the Group Executive Committee  
Deutsche Bank AG

**Dr. Henryk Frystacki**  
Executive Vice-President  
Siemens AG

**Rainer Fuess**  
Managing Director  
Benteler Automobiltechnik GmbH

**Klaus Galinski**  
Chairman of the Board  
HASCO Group GmbH

**Wilfried H. Graf**  
Member of the Board  
Arab Bank AG

**Dr. Peter Hennig**  
Divisional Board Member  
Commerzbank AG

**Dr. Martin Herrenknecht**  
Chairman of the Board  
Herrenknecht AG

**Dr. Peter Klaus**  
Member of the Board  
KfW, Kreditanstalt für Wiederaufbau

**Wolfgang Kunz**  
Managing Director  
Giesecke & Devrient GmbH

**Peter F. Mayr**  
Managing Director  
Terramar GmbH

**Hartmut Mehdorn**  
Chairman of the Board  
Deutsche Bahn AG

**Carlos Möller**  
Member of the Board  
Bilfinger Berger AG

**Michael Ohlms**  
Managing Director  
ECE International GmbH & Co. KG

**Prof. Dr. Jürgen Richter**  
Chairman of the Supervisory Board  
Lycos N.V.

**Jürgen Sander**  
Managing Director  
VEM motors GmbH

**Ronald Seilheimer**  
Member of the Executive Board  
Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG

## Service für NuMOV-Mitglieder:

Wichtige Informationen, die angefordert werden  
können:

- Iran**
- Registration of Branches and Representative Offices of Foreign Companies in Iran
  - Unterlagen zum "Erdbeben-Workshop", 20. Januar 2005, mit Teilnahme einer iranischen Delegation

- Jemen**
- Änderung des jemenitischen Handelsgesetzes

- Saudi-Arabien**
- Review of Saudi banks' performance: January - September 2004

- VAE**
- Tourismus im Emirat Abu Dhabi

Kostenlose Anforderung nur durch  
NuMOV-MITGLIEDER

**Rückmeldung: An FAX 040 45033131**

Wir bitten um Zusendung der Unterlagen

Unsere Mitglieds-Nummer: \_\_\_\_\_

Mitglieds-Firma / Anschrift: \_\_\_\_\_

## 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](mailto:numov@numov.de)