



Inhalt

Irak: The challenge for rebuilding Iraq	1
Editorial	3
Personalien	3
Iran: Irans große Potenziale als Investitionsland	4
Einladung Wachstumsmarkt Iran NuMOV-Delegationsreise in den Iran	5
Projektpotenziale der Weltbank Qatar - German - Business - Forum	8
Erleichterung für deutsche Firmen bei den Antragsgebühren für Investitionsgarantien	9
Kurznachrichten	10
Geschäftsfragen	13
Warenverkehr der Bundesrepublik Deutschland mit den arabischen Ländern	15
Irak: Iraqi External Debt stands at \$104-129 Bn	18
Informationstechnologie und Telekommunikation	20
Der wirtschaftliche Wert einer Ausfuhrgenehmigung	22
Saudi-Arabien: Wasserpolitik GCC: EU-GCC free zone 'likely by 2005'	23
Legal conditions in trade with the Arab countries	24
PC penetration in Arab World	26
Saudi-Arabien: Investitionen	27
Aktuelle Hinweise	28
Devisenkurse	28
Arabian Travel Market	29
business page	30
Geschäftsfragen	30
Serviceleistungen	28
Mitgliedsantrag	28
Ein Mitglied stellt sich vor: PwC Deutsche Revision AG	29
Impressum	34
Vorstand	34
Service für NuMOV-Mitglieder	34

The challenges for rebuilding Iraq

by Dr. Erich Riedl

With the end of the military conflict in Iraq a new chapter has been opened in the external economic relations of Germany to the countries of the Middle East.

We have to be convinced of our strength and to prove this through implementation of high quality and economically interesting projects in Iraq. With new forward-looking strategies,



Contrary to many pessimistic views about the future prospects of a German engagement in Iraq, our economic strength and capabilities as well as the emerging consent of the Allies justify a positive assessment of the present situation.

The traditionally reputable German know-how which carries the brand name "Made in Germany" enjoys a very high acceptance throughout the Middle East.

German companies could continue to link up smoothly with their lucrative past projects, like Basra Airport, Tigris dam near Mossul, and various other infrastructure projects, and undertake work in the new Iraq, too.

What would be the right steps for bringing the obviously extensively damaged infrastructure of Iraq to modern standards again?

Fortsetzung auf S. 16

Editorial



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

Nie zuvor dürfte die Region Naher und Mittlerer Osten so viel ungeteilte Aufmerksamkeit der Weltöffentlichkeit auf sich gezogen haben wie in den letzten Wochen und Monaten durch den Irak-Krieg.

Nachdem sich der militärische Erfolg für viele überraschend schnell einstellte, fragen nicht nur die Politiker, wie es im Irak und den angrenzenden Ländern auch wirtschaftlich weitergehen könnte. Dabei geht es gar nicht so sehr um die Beseitigung der Schäden aus dem jüngsten Krieg sondern vielmehr um die Zeit seit September 1980, als der Irak den Iran angriff. Erst nach 8 Jahren kam ein Waffenstillstand zustande. Bald folgten der Krieg um Kuwait und das UN-Embargo. Der einst reiche und in vielen Bereichen auf hohem Niveau entwickelte Irak ist sehr stark zurückgefallen und verarmt. Viele Experten glauben, dass zumindest ein Teilerlass der hohen Altschulden durch die Gläubigerländer Grundvoraussetzung für einen zügigen Wiederaufbau ist. Dieser wird auch nicht in einigen Jahren zu bewältigen sein sondern erheblich länger dauern - stabile politische Verhältnisse vorausgesetzt.

Trotzdem hat der Irak wegen der immensen natürlichen Ressourcen eine weitaus bessere Startposition als z.B. Afghanistan oder der Libanon, die ebenfalls durch Kriege stark zurückgeworfen wurden.

Für heute verbleibe ich
mit freundlichen Grüßen

Ihr

Werner Schoeltzke

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

Personalien

Volker Hahn, Ministerialdirigent im Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, geht zum 30. April diesen Jahres in den Ruhestand. Er war als Unterabteilungsleiter in den letzten Jahren in der Abteilung Außenwirtschaftswirtschaftspolitik für die Bereiche Außenwirtschaftskontrollen, Außenwirtschaftsrecht und wirtschaftliche Zusammenarbeit tätig. Besondere Verdienste hat er sich bei der Förderung der wirtschaftlichen Beziehungen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und den Ländern des Nahen und Mittleren Ostens erworben. Der Nah- und Mittelost-Verein e. V. möchte sich bei ihm an dieser Stelle für die langjährige gute Zusammenarbeit bedanken.

Judayr Al Hathal ist neuer Geschäftsträger der Botschaft des Königreichs Saudi-Arabien in der Bundesrepublik Deutschland. Er besetzte zuvor einen Posten im Außenministerium in Riad und ersetzt **Talal Daous**, der zurück nach Riad geht.

Mahmoud Monzavizadeh ist neuer Generalkonsul der Islamischen Republik Iran in der Bundesrepublik Deutschland. Sein Konsularbezirk umfasst Hessen, Baden-Württemberg, Bayern, Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz und Saarland.

Ziyadulla Pulatkhodjaev wird neuer Botschafter der Republik Usbekistan in der Bundesrepublik Deutschland. Er war zuvor stellvertretender Vorsitzender des Nationalen Sicherheitsdienstes und ersetzt **Dr. Vladimir Norov**.

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

Irans große Potenziale als Investitionsland

von Dr. Rüdiger Reyels

Vom 16.-19. April 2003 fand in Teheran die achte Messe der Öl-, Gas- und Petrochemischen Industrie statt. Mit dabei waren 25 deutsche Unternehmen, die - den politischen Problemen in der Region zum Trotz - den Weg nach Teheran fanden. Insgesamt stellten auf der Messe mehr als 500 lokale und ca. 300 ausländische Firmen aus. Dies zeigt deutlich, welchen Stellenwert die Islamische Republik Iran aus wirtschaftlicher Sicht in der Region hat. Mit den drittgrößten Öl- bzw. den zweitgrößten weltweit nachgewiesenen Erdgasreserven besitzt das Land eine enorme strategische Bedeutung. Dessen wird man sich im Land der Rosen und Nachtigallen mehr und mehr bewusst.

Iran verfügt über ein Riesenzugpotenzial, was die wirtschaftliche Entwicklung betrifft. Mit nahezu 70 Mio Einwohnern (70% jünger als 30 Jahre) ist das Land nicht nur das bevölkerungsreichste, sondern verfügt mit seinem hohen Anteil sehr gut ausgebildeter junger Menschen über genügend qualifizierte Arbeitskräfte. Die Gehälter sind vergleichsweise niedrig. Zudem findet man neben Öl und Gas viele andere natürliche Ressourcen wie Kohle, Erze, Wasserkraft. Die Energiepreise sind niedrig. Wer hier investieren will, sollte immer auch die Exportmöglichkeiten von Iran aus in die Region, also z.B. nach Afghanistan, Pakistan, in die zentralasiatischen Republiken und zukünftig möglicherweise auch nach Irak im Auge behalten. Iran betreibt eine aktive Politik der guten Nachbarschaft.

Irans Wirtschaft befindet sich jedoch in einem Zwiespalt - und das nicht erst seit der Islamischen Revolution im Februar 1979. Einerseits garantieren die Öleinnahmen, die im Jahre 2002 mehr als 80% aller Exporterlöse ausmachten, dem Land Deviseneinnahmen, die dringend gebraucht werden, um die Wirtschaft am Laufen zu halten und den Staatshaushalt zu finanzieren. Andererseits mindern hohe

Ölpreise, wie wir sie in den letzten drei Jahren erlebten, den Reformdruck, denn die Lösung vieler Probleme der nach wie vor überwiegend staatlich bzw. in Stiftungen organisierten Wirtschaft lässt sich mit den Öleinnahmen hinauszögern.

Noch immer liegt der Anteil der iranischen Privatindustrie am Brutto Sozialprodukt bei unter 20%. Der Privatisierungsprozess, für den sich die iranische Regierung nach Kräften einsetzt, läuft nach wie vor



Dr. Rüdiger Reyels

schleppend. Die Regierung ist sich bewusst, dass das angestrebte prioritäre Ziel, nämlich die Zahl der Arbeitslosen entscheidend zu senken, nicht ohne Privatisierung und ausländische Investitionen realisierbar ist.

So hat die Regierung Khatami in der zweiten Legislaturperiode (läuft seit August 2001) einige Reformschritte auf wirtschaftlichem Gebiet eingeleitet, welche zur merklichen Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen beigetragen haben. Im Mai 2002 wurde nach einem zähen Gesetzgebungsverfahren das langersehnte neue Investitionsschutzgesetz (Foreign Investment Protection and Promotion Act/FIPPA) verabschiedet, das einige Monate später mit der Annahme der Durchführungsbestimmungen in Kraft trat.

Sicher gibt es noch einigen Klärungsbedarf, doch stellt dieses Gesetz einen entscheidenden Fortschritt gegenüber dem alten dar. Zusammen mit dem Deutsch-Iranischen Investitionsförder- und -schutzvertrag, der im August 2002 von den Wirtschaftsministern beider Länder in Teheran unterzeichnet wurde und zur Ratifizierung ansteht, bietet es deutschen Investoren die notwendige Rechtssicherheit. Dies hat die Bundesregierung dazu bewogen, das außenwirtschaftliche Instrument der Kapitalinvestitionsgarantie wieder anzuwenden, was zusätzliche Sicherheit schafft.

Weitere Schritte in Richtung mehr Transparenz und Verlässlichkeit sind die im März 2002 in Kraft getretene grundlegende Steuerreform, die Vereinheitlichung der Wechselkurse zum gleichen Zeitpunkt sowie die weiter voranschreitende Abschaffung von Importbeschränkungen. Mit einer einheitlichen Unternehmensbesteuerung von 25% und einem Spitzensteuersatz von 35% in der Individualsteuer hat das System mittlerweile Vorbildcharakter, was Einfachheit und Steuergerechtigkeit angeht. Erste praktische

Erfahrungen sind ermutigend. Zudem weichen Importverbote zum Schutz der Inlandsproduktion mehr und mehr einem ausgeklügelten Importzollsystem.

Auf die Schuldenkrisen 1993/94 und 1998/99 hat Iran mit der Einrichtung eines Ölstabilisierungsfonds sowie vorübergehenden strikten Importkontrollen reagiert. Dies hat die außenwirtschaftliche Situation des Landes derart verbessert, dass die Devisenreserven die Verbindlichkeiten gegenüber ausländischen Gläubigern mittlerweile übersteigen. Im Ergebnis konnte die Inflationsrate unter Kontrolle gebracht und der Wechselkurs der Landeswährung Rial stabilisiert werden. Iran wurde daraufhin im OECD-Risikorange von 6 auf 4 aufgewertet.

E i n l a d u n g

Aktueller Stand der Geschäfts- und Investitionsmöglichkeiten im Wachstumsmarkt I R A N

Datum: Montag, 19. Mai 2003, 14.30 - 18.00 Uhr

Ort: Europäisch-Iranische Handelsbank AG, Depenau 2, 20095 Hamburg

Hauptvortrag: **S.E. Shamsodin Khareghani**, Botschafter der Islamischen Republik Iran in Deutschland

Weitere Redner: Siavosh Naghshineh, Europäisch-Iranische Handelsbank AG, Werner Schoeltzke, Nah- und Mittelost-Verein e.V., Dr. Bernd Jäckel, Bundeswirtschaftsministerium, Thomas Wohlwill, PwC / Hermes Kreditversicherungs-AG, Armin Hungerkamp, Henkel-Pakwash, und

Hans Wunderlich, Europäisch-Iranische Handelsbank AG. Wir bedanken uns bei der Europäisch-Iranischen Handelsbank für die Einladung.

Die Veranstaltung ist für Mitglieder des Nah- und Mittelost-Vereins kostenlos. Für Nichtmitglieder wird eine Verwaltungskostenpauschale von 40 Euro erhoben.

Rückantwort An FAX: 040 45033131

- Ich / Wir melde/n mich / uns hiermit verbindlich zum obigen Seminar an. Die Verwaltungskostenpauschale überweise/n ich/wir umgehend nach Erhalt der Rechnung.

Name, Firma, Anschrift, Tel., Fax, E-Mail

NuMOV-Delegationsreise in den Iran

vom 20. Juni bis 23. Juni 2003

Irans Wirtschaft befindet sich auf einem positiven Wachstumspfad. Dank der stabilen wirtschaftlichen Entwicklung, der Umsetzung einiger Reformen und der Schaffung investitionsfreundlicher wirtschaftlicher Rahmenbedingungen bietet das Land ein günstiges Geschäftsklima für ein Engagement deutscher Firmen.

Die 3-tägige Delegationsreise ist ein positives Signal für den Ausbau der Wirtschaftsbeziehungen mit einem traditionell wichtigen Partner und soll interessierten deutschen Wirtschaftsrepräsentanten die Gelegenheit einräumen, die Beziehungen zu diesem Wachstumsmarkt zu verstärken und geschäftliche Beziehungen aufzubauen und zu vertiefen.

Schwerpunkte des Programms:

- Vorbereitungsseminar am 19. Mai 2003 in Hamburg, Ort: Europäisch-Iranische Handelsbank
- Seminar unter Beteiligung hochrangiger Vertreter der Ministerien in Teheran

- Gesprächstermine mit hochrangigen Repräsentanten iranischer Ministerien sowie wichtigen Repräsentanten von Wirtschaftsorganisationen
- Eintägige Kontakt- und Kooperationsbörse mit individuellen Gesprächsmöglichkeiten

Reisekosten:

a) NuMOV-Mitglieder: Euro 2.335,- ab allen deutschen Flughäfen, Economy-Class; Business-Class auf Anfrage

b) Nichtmitglieder: Euro 2.885,-, Economy-Class; Business-Class auf Anfrage

Eingeschlossene Leistungen sind das Veranstaltungsprogramm inkl. Organisation von bilateralen Gesprächen, Flüge und drei Übernachtungen in Teheran. Nicht eingeschlossen sind Verpflegung sowie eventuelle Versicherungen und Steuern. Ein detailliertes Programm werden wir Ihnen nach der Anmeldung kurzfristig zuleiten.

Rückantwort

An FAX: 040 45033131

- Ich bin / Wir sind an der Unternehmerreise in den Iran interessiert und bitte/n um Zusendung des ausführlichen Programms.
- Ich / Wir möchte/n mich/uns bereits jetzt einen Platz reservieren lassen.

Name, Firma, Anschrift, Tel., Fax, E-Mail

Seit 1996 läuft auch der iranische Antrag auf WTO-Mitgliedschaft, der bisher noch nicht auf die Tagesordnung gesetzt wurde. Dennoch nimmt die Diskussion über WTO-Kriterien in der Öffentlichkeit schon jetzt einen immer breiteren Raum ein.

Auch die im Dezember 2002 begonnenen Verhandlungen über ein Handels- und Kooperationsabkommen zwischen Iran und der EU, die parallel geführt werden zu einem

politischen Dialog und einem Dialog in Menschenrechtsfragen, sind ein Beleg für das wachsende Streben Irans nach weltpolitischer Integration. Nicht zuletzt wegen der breit angelegten und gegen mannigfaltige Widerstände weiter vorangetriebenen Demokratisierung - begleitet vom raschen Aufbau einer Zivilgesellschaft - ist Iran auch auf längere Sicht sicherlich eines der stabilsten Länder der Region.

Insgesamt sehe ich im Iran gute Möglichkeiten für die deutsche Wirtschaft, den Handel auszuweiten und auch über Kapitalinvestitionen ein langfristiges Engagement zu verfolgen.

Dr. Rüdiger Reyels ist Botschafter der Bundesrepublik Deutschland in der Islamischen Republik Iran

Projektpotenziale der Weltbank

von Bernhard Wille

Die Weltbankgruppe sieht ihr Ziel in der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung von weniger entwickelten Mitgliedsländern durch die Vergabe von langfristigen Darlehen, Firmenbeteiligungen und Übernahme von Garantien privatwirtschaftlicher Direktinvestitionen. Im Fiskaljahr 2002 (Juli 2001 bis Juni 2002) gewährte die Gruppe Kredite mit einem Gesamtumfang von US-\$ 19,5 Mrd., womit sie weltweit eine der größten Quellen von Entwicklungshilfe darstellt. Die Weltbankgruppe umfasst die Internationale Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (IBRD) und ihre Schwesterorganisationen, die Internationale Entwicklungsorganisation (IDA), die Internationale Finanzkorporation (IFC), die Multilaterale Investitions-Garantie-Agentur und das Internationale Zentrum für die Beilegung von Investitionsstreitigkeiten (ICSID). Der Begriff "Weltbank" als solcher bezieht sich spezifisch auf IBRD und IDA.

Ihr maßgebliches Ziel in der MENA-Region (Middle East / North Africa) sieht die Weltbank in der Stärkung der wirtschaftlichen Dynamik, um ein günstiges Klima für Investitionen, die Schaffung von Arbeitsplätzen und nachhaltiges Wachstum zu schaffen. Außerdem strebt sie an, auch einkommensschwache Bevölkerungsschichten in die Lage zu versetzen, am Entwicklungsprozess des jeweiligen Landes aktiv teilzunehmen. Die Weltbank blickt auf eine lange Geschichte der Partnerschaft mit den Staaten der Region zurück. Im gesamten Zeitraum von 1950 bis 2002 belief sich die Gesamtsumme der finanziellen Leistungen, die gegenüber insgesamt 15 Ländern geleistet wurden, auf mehr als US-\$ 35 Mrd. In den Jahren 1998-2002 wurden annähernd 40% der Darlehen in den traditionellen Sektoren ländliche Entwicklung und Infrastruktur vergeben, dabei war ein starker Anstieg der Unterstützung in den Bereichen Aus- und Weiterbildung zu verzeichnen. Neuere Prioritäten wie Hilfsleistungen für öffentliche Verwaltung, die Entwicklung des Privatsektors, Informations- und Kommunikationstechnologie sowie den Umweltsektor machen 42% der gesamten Unterstützung des genannten Zeitraums aus.

Im Fiskaljahr 2002 betrug die Unterstützung für die MENA-Region durch die Weltbank insgesamt US-\$ 590 Millionen und umfasste 16 Projekte. Seit einiger Zeit hat die Weltbank ihre Dienstleistungen über die reine Vergabe von Krediten hinaus in mehreren wichtigen Aspekten erweitert: Erstens fördert sie den

Zufluss privater Investitionen in die Region durch die aktive Nutzung von Weltbank-Bürgschaften, die dabei helfen, die Risikowahrnehmungen des Investors zu mindern und die Kosten des Schuldners zu senken. So wurden Bürgschaften ausgestellt, um den Bereich Telekommunikation in Jordanien und den Elektrizitätssektor im Libanon zu fördern. Zweitens koordiniert sie ihre Aktivitäten enger mit denen ihrer Schwester-Institutionen IFC und MIGA. Die erstgenannte stellt langfristige Kredite für Projekte des Privatsektors zur Verfügung. Im Fiskaljahr 2002 tätigte sie elf Investitionen für US-\$ 137 Mio., hierunter fiel u.a. die Finanzierung der ersten Bank des Privatsektors in Syrien. Die Gesamtsumme von Investitionen durch die IFC von US-\$ 1,5 Mrd. in der Region haben zusätzliche private Investitionen in einem Volumen von mehr als US-\$ 13 Mrd. in über 285 Projekten bewirkt. Die MIGA als zweite Schwesterinstitution der Weltbank versichert nicht-kommerzielle, also meist politische Risiken von Investoren in Entwicklungsländern. Bürgschaften von MIGA in der MENA-Region verdoppelten sich nahezu von US-\$ 55 Mio. im Juni 2000 auf US-\$ 94 Mio. im Juni 2001. Die Kredite im gegenwärtigen Fiskaljahr wurden für mehrere Projekte im Tourismus, im Telekommunikationsbereich sowie im Öl- und Gassektor bewilligt.

Die Unterstützung durch die Weltbank in der MENA-Region zielt mit Priorität auf fünf Gebiete: Zunächst soll die Entwicklung des Privatsektors und die Schaffung von Arbeitsplätzen gefördert werden. Beispiel hierfür ist die umfangreiche Kooperation mit Kuwait bei der Strategie zur Entwicklung des Privatsektors des Landes; weiterhin erteilte die Weltbank ein Darlehen zum Ausbau der Wasserversorgung und des Gesundheitswesens im Jemen unter Beteiligung des Privatsektors. Zudem bemüht sich die Weltbank, durch ihre Unterstützung die Effizienz des öffentlichen Sektors und der Verwaltung zu verbessern. So unterstützt sie ein Projekt, das darauf zielt, die Rolle von Kommunen und Gemeinderäten bei der Verbesserung des Zugangs zu und der Qualität von grundlegenden sozialen Diensten in armen und abgelegenen Gemeinden zu stärken. Bei den weiteren prioritären Gebieten handelt es sich um Aus- und Fortbildung, Frauenförderung und nachhaltiges Ressourcen-Management.

Über die aktuelle Regionalpolitik der Weltbank sowie über deren länder- und sektorenbezogene Schwerpunkte zur Förderung einer nachhaltigen Entwicklung der Region informierte eine Veranstaltung der Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai) sowie des Nah- und Mittelost-Vereins e.V. am 25. März 2003 in Köln. Die Veranstaltung richtete sich insbesondere an Vertreter von Unternehmen, die an Aufträgen im Rahmen von Entwicklungsprojekten der Weltbankgruppe interessiert sind. Grußworten von **Dr. Gerd Herx**, Direktor der Bundesagentur für Außenwirtschaft, und **Helene Rang**, Stellv. Vorsitzende des Vorstandes, Nah- und Mittelost-Verein e.V., folgte die Vorstellung aktueller Aktionsschwerpunkte von bfai und NuMOV in der Region durch Frau Rang bzw. **Martin Kalhöfer**, Referatsleiter Afrika/Nahost, bfai. **Wilfried Maus**, Sachgebietsleiter Projekte der Bundesagentur für Außenwirtschaft, präsentierte das bfai-Informationssystem für Projekte und Ausschreibungen sowie das neue bfai-Dienstleistungsangebot bezüglich der Weltbankgruppe.

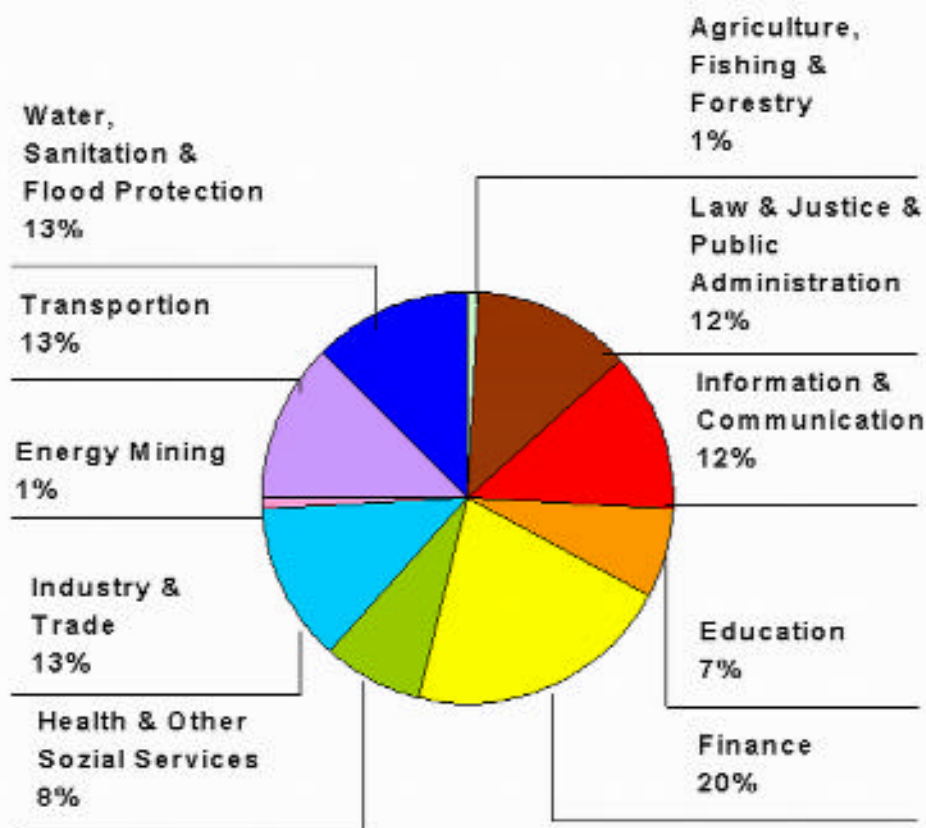
Kontakt:

**External Affairs and Outreach Unit
Middle East and North Africa Region (MENA)
The World Bank
1818 H Street, NW, Washington DC, 20433
Tel.: +1 202 / 473-8449, Fax: +1 202 / 522-0006**

**World Bank Group - Frankfurt
Bockenheimer Landstr. 109, D-60325 Frankfurt
Tel.: +49 69 / 74348230, Fax: +49 69 / 74348239**

Fred Kranz, Procurement Consultant der Weltbank im Regionalbereich MENA, informierte über die näheren Umstände der Beschaffung von Bauvorhaben, Gütern und Dienstleistungen durch Darlehen und Kredite der Weltbank sowie über Chancen, die sich für den deutschen Mittelstand durch die Teilnahme an Projektausschreibungen in diesem Bereich ergeben. Grundsätzlich, so Kranz, vergabe die Weltbank Darlehen und Kredite nur an Regierungen und öffentliche Versorgungsbetriebe der Entwicklungsländer; die IFC vergabe Darlehen an Privatunternehmen in Entwicklungsländern, wohingegen die MIGA Investitions Garantien ausbebe, die mit Entwicklungsländern verbunden seien. Diese Darlehen oder Kredite würden im Sinne des Darlehensvertrages dafür angewandt, Bauvorhaben, Güter und Dienstleistungen zu beschaffen. Ein sehr wichtiger Bestandteil

Weltbankkredite an Entleiher in der MENA-Region, nach Sektoren, Fiskaljahr 1993-2002



dieses Darlehens- oder auch Kreditvertrages seien die Richtlinien der Weltbank für dieses Verfahren. Da die Weltbank überhaupt nur Geldauszahlungen gegen abgeschlossene Lieferungs- oder Leistungsverträge vornehme, seien diese Richtlinien sowohl für die Entwicklungsländer wie auch für internationale Unternehmen, die sich an öffentlichen Ausschreibungen beteiligen wollen, für alle Schritte von der öffentlichen Wettbewerbsausschreibung bis zur abgeschlossenen Lieferung oder Vollendung der Arbeit maßgebend.

Diese Richtlinien beinhalten unter anderem den Grundsatz, dass allen Unternehmen, die in Mitgliedsstaaten der Weltbank ansässig seien, die gleiche Wettbewerbschance gewährleistet würden, sich die Weltbank indessen bemühe, den einheimischen Erzeugern und Bauunternehmern die Weiterentwicklung ihrer Betriebe zu erleichtern. Aus diesem Grund werde einheimischen Erzeugern und Bauunternehmern in den "Procurement" Richtlinien bedingte Vorzugsspannen eingeräumt. Nach den Worten von Kranz finanzierten Weltbankdarlehen und -kredite fast alles, was der Darlehens- oder Kreditnehmer zur Ausführung der vereinbarten Projekte - bzw. zur Erreichung der erforderlichen Entwicklungsziele brauche. Weltweit würden jedes Jahr ungefähr 30.000

Aufträge durch öffentliche Ausschreibungen der Darlehens- und Kreditnehmer der Weltbank erteilt, viele deckten z.B. den Bedarf der Entwicklungsländer an Anlagen für die Verarbeitung der einheimischen Landwirtschaftsprodukte und die gewöhnlichen Gebrauchsgüter, vor allem im Gesundheitswesen und in der Ausbildung.

Kranz wies darauf hin, dass dem Darlehensnehmer die öffentliche Bekanntmachung der Ausschreibung durch eine Anzeige in "United Nations Development Business" und in zwei Tageszeitungen des Heimatlandes obliege. Für jedes neue von der Weltbank finanzierte Projekt müsse zu Beginn der Implementierung eine allgemeine Anzeige inseriert werden, durch die nähere Informationen über die während der Laufzeit des Darlehens erforderliche Beschaffung von Gütern, Bauvorhaben und Dienstleistungen bekannt gegeben werde. Unternehmen, die in dem jeweiligen Wirtschaftsgebiet tätig seien, würden durch diese Anzeige gebeten, sich in die Kartei (Data Bank) des Darlehensnehmers eintragen zu lassen, um zum Zeitpunkt der konkreten Ausschreibungen vom Darlehensnehmer direkt benachrichtigt zu werden. Eine weitere Informationsquelle für Unternehmen, die sich für von der Weltbank finanzierte Projekte interessierten, könnte das sogenannte "Project Appraisal Document", also der

Anlagenbewertungsbericht der zuständigen Weltbankabteilung sein. Bei der Bewertung von Angeboten, die auf eine Ausschreibung über die Beschaffung von Gütern abgegeben würden, stünden - so Kranz - fast immer die technischen Daten im Vordergrund, des weiteren günstige Lieferzeiten, Wartungsvorkehrungen im Land des Käufers und eventuell höhere Kapazitätsausnutzung der Güter, erst nach der Bewertung dieser Kriterien hingegen die Preise der Güter. Im Vergleich hierzu stehe bei Bauvorhaben der Preis im Vordergrund. Im Gegensatz zu den Ausschreibungen für Güter und Bauvorhaben, die großen Wert auf den Preisvergleich legten und völlig offene Beteiligung garantierten, gebe es bei Dienstleistungen jeweils nur einen Wettbewerb zwischen höchstens sechs Firmen, die auf die gekürzte Liste der Bewerber gelangten. Bei diesem Wettbewerb werde den Leistungsfähigkeiten der Firmen Vorrang gegeben und daher der Preis nicht unbedingt während der Bewertung in Erwägung gezogen. Die Vergütung für Dienstleistungen könne gegebenenfalls auch erst im Rahmen der Vertragsverhandlungen entschieden werden. Für an Weltbankprojekten interessierte Consultingfirmen empfehle es sich übrigens, sich in die einschlägige Datenbank der Weltbank (DACON - Data on Consulting Firms) aufnehmen zu lassen.

**Jetzt täglich
ab Deutschland
zu 34 Destinationen
weltweit**

Qatar Airways, die am schnellsten wachsende Fluggesellschaft des Mittleren Ostens, fliegt jetzt viermal pro Woche ab Frankfurt und dreimal pro Woche ab München nach Doha und weiter zu fantastischen Zielen im Nahen und Fernen Osten.

Lassen Sie Ihre Kunden die arabische Gastfreundschaft an Bord genießen. Mehr bei Latramca Miles&More gibt es noch dazu! Weitere Informationen unter Telefon: 0 89 55 25 33 39.

Hotels anfragen bei der gesamten Hotelling.com

QATAR AIRWAYS قطر للطيران
Taking you away personally



QATAR - GERMAN - BUSINESS - FORUM®

«BÄŠB» İ İBÄ»PA Đjñ`A ÔFNÄÄ»A

Since 1934, the German Near and Middle East Business Association / Nah- und Mittelost-Verein (NuMOV) based in Berlin and Hamburg and with representative offices in Frankfurt, Munich, Stuttgart and Dresden as Germany's oldest association has specialised in promoting economic relations between Germany and the Arab World, also for Turkey and Iran.

The German Near and Middle East Business Association (NuMOV) has founded Qatar - German - Business - Forum to enhance mutual investment and trade by indicating the various business opportunities between Qatari and German companies as a follow up of the German Working Group Asian Games 2006 Qatar, founded 2001 by NuMOV.

Under the leadership of H. H. Sheikh Hamad Bin Khalifa Al-Thani, the Emir of Qatar, the country has been developed into one of the most dynamic regions of the world and has become an important partner in the Gulf region. H. H. Shekih Hamad Bin Khalifa Al-Thani has improved the international standing of Qatar by hosting such events as the last WTO-Meeting and the forthcoming "Asian Games 2006".

To ensure the establishment of economic ties and trade links the Qatar - German - Business - Forum organises seminars, conferences and delegations.

It also publishes a bi-monthly magazine for the new founded Qatar - German - Business - Forum which guarantees professional updated information on all aspects of Qatar-German investment and trade for its members.

Regional experts offer well-founded individual counselling and advice on economic basic conditions, how to enter the market, on import / export and investment promotion.

Germany has an excellent reputation in Qatar. In order to promote the relations between Qatar and Germany and to support the German companies who wish to open a representative office or a branch in Qatar a

"German Company Pool"

was founded under the cover of Qatar German Business Forum. Long standing close contacts of the Management to decision makers in Qatar and in Germany should ease the start.

Further information about services and membership fees of the Qatar German Business Forum as well as participation fees for the company pool can be obtained from:

E-Mail: QGBF@Qatar-German-Business-Forum.com

Internet: www.qatar-german-business-forum.com

Erleichterung für deutsche Firmen bei den Antragsgebühren für Investitionsgarantien

Der Interministerielle Ausschuss für Investitionsgarantien hat im Rahmen der Außenwirtschaftsoffensive der Bundesregierung entschieden, bei Anträgen auf Investitionsgarantien bis zu einem Höchstbetrag von 5 Mio Euro auf Antragsgebühren ganz zu verzichten. Dadurch werden Investitionsgarantien gerade für kleine und mittlere Unternehmen erheblich kostengünstiger und attraktiver.

Bisher wurde für die Bearbeitung eines Antrags auf Übernahme einer Investitionsgarantie eine Gebühr erhoben, die für Garantiebeträge bis zu 5 Mio. Euro 1 Promille, für 5 Mio. Euro übersteigende Beträge ½ Promille (insgesamt höchstens 10.000 Euro) betrug. Ab sofort wird bei Garantieranträgen bis zu einem Betrag von 5 Mio Euro von jeglicher Bearbeitungsgebühr abgesehen. Für die 5 Mio Euro übersteigenden Beträge bleibt es bei der Bearbeitungsgebühr von ½ Promille mit dem Höchstbetrag von 10.000 Euro.

Durch diese Senkung der Antragsgebühren werden nahezu alle kleinen und mittleren Unternehmen von der Entrichtung

der Gebühr freigestellt. Außerdem werden etwaige Hemmschwellen für einen Antrag beseitigt und somit der Zugang zu den Investitionsgarantien vor allem für Unternehmen erleichtert, die Auslandsinvestitionen im kleinen bis mittleren Umfang vornehmen.

Im Rahmen der Außenwirtschaftsoffensive hat die Bundesregierung zudem weitere Erleichterungen beschlossen:

So ist nunmehr eine elektronische Antragstellung für Investitionsgarantien beim Mandatar des Bundes, der PwC Deutsche Revision möglich. Eine benutzerfreundliche Internetseite wird derzeit erstellt. Sie wird interessierten Unternehmen Informationen zu Anlageländern, Änderungen des Garantieinstruments und Veranstaltungen bieten.

Bezüglich des Deckungsumfangs gibt es ebenfalls eine wichtige Neuerung. Bei der Ertragsdeckung für Betreibermodelle (BOT- Projekte) ist jetzt eine effektivere und projektgerechtere Absicherung der Erträge möglich. Der Investor kann nun die

garantierten Erträge im Rahmen des Höchstbetrags entsprechend der jährlich prognostizierten Erlöse während der Garantiefrist festsetzen.

Investitionsgarantien der Bundesregierung sind ein wichtiges Instrument für die Absicherung deutscher Investitionen im Ausland. Im Jahr 2002 hat die Bundesregierung neue Investitionsgarantien in Höhe von 2,3 Mrd. Euro übernommen. Schwerpunkt war Asien mit Garantien in Höhe von 1,5 Mrd. Euro, davon vor allem China (1,2 Mio Euro). Dies unterstreicht die Bedeutung der Investitionsgarantien, die gerade in politisch und wirtschaftlich bewegten Zeiten eine Absicherung von politischen Risiken deutscher Unternehmen bei ihren Auslandsengagements ermöglichen.

Weitere Informationen zu den Investitionsgarantien und insbesondere zur Senkung der Antragsgebühren können im Außenwirtschaftsportal der Bundesregierung: www.ixpos.de oder www.pwc.de/investitionsgarantien abgerufen werden.

ÄGYPTEN

Investoren für Toshka

Das Kapital der Kingdom Agricultural Development Company (KADCO) ist durch neue Investoren aus Ägypten, Saudi-Arabien und den USA um US-\$ 150 Mio. gestiegen. Die KADCO ist innerhalb des Toshka-Projektes in Südägypten tätig.

Egyptair kauft Flugzeuge

Egyptair hat einen Kontrakt mit Airbus über den Kauf von sieben A330-200

Egypt - Foreign Currency Exchange

The Egyptian prime minister has issued a directive regulating the use of foreign currency revenues by Egyptian companies. The directive stipulates that ministries, economic authorities, public sector companies as well as private sector companies that earn revenues in foreign currency must transfer all their foreign currency revenues to banks operating in Egypt and convert 75% of these proceeds into EGP at the official exchange rate at banks.

All foreign currency proceeds need to be transferred to banks operating in Egypt within a maximum period of three months from the date of the transaction and 75% sold to the banks within a week from the date of transfer. Entities are allowed to hold 25% of their foreign currency proceeds in foreign currency deposits at banks operating in Egypt to meet "foreign currency obligations towards banks" and be able to finance foreign currency needs for operations. An exception to the 75% conversion rule is provided where "foreign currency obligations to banks" exceed 25% of a company's foreign currency revenue. The directive applies retroactively to foreign currency revenues earned since 1 January 2003. Banks will give priority with regard to access to foreign exchange both to companies deriving their revenue in foreign currency and to those that have sold their proceeds to banks. Companies operating in special economic zones and free zones are not subject to these measures.

The constitutionality of this directive is doubtful.

Source: Krauss Amereller Henkenborg, Munich

unterzeichnet. Die Lieferung der Flugzeuge soll ab Juni 2004 beginnen.

Internationales Konsortium für Polyolefin-Projekt

Zur Entwicklung eines US-\$ 1,4 Mio. Polyolefin-Projektes in der Freizone Damietta plant die Egyptian Arab Trading Company (Eatco) ein Konsortium zu bilden. Lurgi und Linde aus Deutschland wurden eingeladen, an diesem Projekt teilzunehmen.

BAHRAIN

Zweite bahrainische Mobilfunklizenz an MTC-Kuwait

Das Unternehmen Mobile Telecommunications Company (MTC) wurde von der bahrainischen Regulierungsbehörde für den Telekommunikationsbereich als bevorzugter Bewerber um die Vergabe der zweiten Mobilfunklizenz ausgewählt. Die Lizenz wurde am 22. April einer bahrainischen Gesellschaft unter dem Namen MTC Vodafone Bahrain erteilt, die sich zu 60% im Besitz der MTC befindet und zu 40% individuellen und institutionellen Eigentümern gehört.

Alba vor Erweiterung

Um eine größere Erweiterung seiner Anlagen zu finanzieren, hat Aluminium Bahrain (Alba) Kredite in einem Umfang von einer Mrd. US-Dollar aufgenommen. Nach der Beendigung der Arbeiten im Jahre 2005 soll die Produktion der Aluminiumschmelze um 50% auf mehr als 750.000 Tonnen pro Jahr gesteigert werden. Hierdurch würde der Beitrag von Alba zum bahrainischen Bruttoinlandsprodukt von gegenwärtig US-\$ 200 Mio. auf US-\$ 300 Mio. steigen. Die Regierung von Bahrain hält an dem Unternehmen derzeit einen Anteil von 77%, während 20% auf Saudi-Arabien und die verbleibenden 3% auf die Firma Breton Investments entfallen.

GCC

Gulf Air plant Verdoppelung der Flotte

Die Fluggesellschaft beabsichtigt, bis 2009 ihre Flotte auf 60 Flugzeuge zu verdoppeln; die neuen Flugzeuge sollen

allerdings nicht vor dem Jahr 2005 erworben werden. Trotz der negativen Folgen des Irak-Konfliktes erreichte Gulf Air im März im Vergleichszeitraum des Vorjahres im Durchschnitt eine Ausweitung des Flugverkehrs. Derzeit ist geplant, als neue Flugziele Alexandria, das indische Cochin sowie Johannesburg und Athen in den Flugplan aufzunehmen.

Erste Studien für GCC-weites Eisenbahnnetz

Das in der saudischen Hauptstadt Riad ansässige Generalsekretariat des Gulf Cooperation Council (GCC) befasst sich mit Plänen, die den Bau eines alle arabischen Golfstaaten verbindenden Eisenbahnnetzes zum Ziel haben. Die Islamic Development Bank prüft gegenwärtig einen Bericht über die Durchführbarkeit des Projektes.

Gesundheitsausgaben der GCC-Länder steigen

Das gemeinsame Beschaffungsprogramm der GCC-Staaten für öffentliche Krankenhäuser und Gesundheitszentren sieht für das Jahr 2003 Ausgaben in Höhe von über US-\$ 400 Mio. vor (2002: US-\$ 300 Mio.). Der größte Sektor des gemeinsamen Ausschreibungsprogramms der GCC-Staaten, das Ende der 70er -Jahre startete, ist Pharmazeutika. Der gesamte Arzneimittelmarkt in den GCC-Staaten hatte im vergangenen Jahr einen Umfang von US-\$ 600 Mio.

GCC-Staaten investieren in Flughafenprojekte

US-\$ 7 Mrd. sind für den Aus- oder Neubau der Flughäfen vorgesehen. Neben den VAE - vor allem Dubai - sind große Flughafenvorhaben in Saudi-Arabien, Katar, Kuwait, Oman und Bahrain vorgesehen. Die Messe "Airport Build & Supply" in Dubai vom 2. bis 4. Juni 2003 bietet eine gute Möglichkeit zur Erkundung der Nachfrage im Bereich der Flughafenausstattung.

IRAK

KBR leitet Öl-Infrastrukturen

An die amerikanische Firma, Kellogg Brown & Wurzel (KBR), ist der Auftrag vergeben worden die erste Phase des Wiederaufbaus der irakischen Öl-

Infrastrukturen zu leiten. KBR ist der wichtigste Auftragnehmer für das U.S. Army Corps of Engineers (USACE).

Geld aus der EU für Wiederaufbau

Die Europäische Kommission hat für den Aufbau Iraks Finanzmittel in Höhe von € 21 Mio. zur Verfügung gestellt. Weitere € 79 Mio. werden folgen.

USAID und Wiederaufbau im Irak

Die amerikanische Agentur für Internationale Entwicklung (USAID) hat "Request for Proposal" (RFP)-Unterlagen für den Wiederaufbau des Irak vorgelegt. Es werden unter anderen die Bereiche Hafenverwaltung, Flughafenverwaltung, Logistik, Öffentliche Gesundheitssysteme sowie Bildung und Ausbildung abgedeckt.

IRAN

Exporteinnahmen der NPC gestiegen

Die National Petrochemical Company of Iran erwirtschaftete im vergangenen iranischen Jahr (21.03.2002-21.03.2003) Exporteinnahmen in Höhe von US-\$ 850 Mio. Diese sollen bis 2005 auf US-\$ 3,7 Mrd. steigen. Iran exportierte über 45% seiner petrochemischen Produkte. Hauptabnehmer sind die Länder des Fernen Osten.

Erweiterung der Deckungsmöglichkeiten für Iran

Der Interministerielle Ausschuss hat für Iran-Exporte eine Öffnung der Deckungsmöglichkeiten beschlossen. Hermes-Deckungen für Geschäfte mit der National Petrochemical Company werden auch ohne die erforderlichen Sicherheiten gewährt. Die NPC ist ein staatliches Unternehmen und untersteht dem Erdölministerium. Bei kurzfristigen Geschäften mit Laufzeiten bis zu einem Jahr ist eine Deckungsmöglichkeit unbeschränkt möglich. Bei Projektfinanzierungen und strukturierten Finanzierungen können die Zwischenraten ohne Sicherheiten versichert werden. Bei sonstigen mittel- oder langfristigen Projekten mit Laufzeiten über einem Jahr gilt eine Beschränkung von Euro 40 Mio. pro Geschäft.

Staatshaushalt 2003/2004 verabschiedet

Das Budget hat ein Volumen von ca. US-\$ 121 Mrd. und weist ein Wachstum von

28% gegenüber dem Budget des Vorjahres auf. Rd. 57% des Haushalts entfallen auf die Finanzierung der Staatsunternehmen. Die Steuereinnahmen werden hingegen voraussichtlich hinter den Erwartungen bleiben, so dass ein Defizit in Höhe von US-\$ 15 Mrd. erwartet wird. Das Defizit soll durch Dollarverkäufe aus dem Ölstabilisierungsfonds mit Hilfe von Euro-Staatsanleihen und durch Projektfinanzierungen ausgeglichen werden. Die Erdöleinnahmen werden bei einem angesetzten Barrelpreis von US-\$ 19 mit ca. US-\$ 15,5 Mrd. angegeben.

Irans Wirtschaft auf Wachstumskurs

Angaben der Zentralbank zufolge wuchs die iranische Wirtschaft im vergangenen Jahr 2002/2003 um 6,5%, verglichen mit 4,8% im Jahr zuvor. Die Inflationsrate stieg von 11,3% auf 15%. Weitere positive Zeichen sind der Stand des Stabilisierungsfonds, der mit US-\$ 7,2 Mrd. angegeben wurde. Die Nettoauslandsschulden wurden mit US-\$ 8,8 Mrd. angegeben.

International Finance Corporation (IFC) wieder im Iran

Die IFC, eine für den Privatsektor zuständige Institution der Weltbank, wird nach 28 Jahren wieder die Arbeit aufnehmen. Sie wird insgesamt US-\$ 2 Mio. in die Gründung der Karafarin Leasing Company (KLC), ein Joint-Venture der Karafarin Bank und Natexis Banque Populaires, investieren und zusätzlich US-\$ 3 Mio. als Kredit einräumen. Die KLC wird die Finanzmittel den kleinen und mittelständischen Betrieben des Privatsektors zur Verfügung stellen.

Uhde nimmt Arbeit am Polyethylenprojekt auf

Die deutsche Firma Uhde wird zusammen mit der lokalen Sazeh Consultants demnächst die Arbeiten an einer Anlage zur Produktion von MDPE im Rahmen des Olefins 9 Komplexes in Pars Special Economic Energy Zone in der Nähe von Assaluyeh aufnehmen. Der Auftrag der National Petrochemical Company umfasst neben Ingenieur- und Bauarbeiten auch Beschaffung (EPC).

Privatisierung der Kraftwerke

Die staatliche Tavanir hat kürzlich den Verkauf von einem Kraftwerk mit

kombiniertem Zyklus in Kхой in der Provinz Azerbaijan ausgeschrieben. Das 350-MW-Kraftwerk soll zu 100% veräußert werden. Projektberater sind die lokale Ghods Niroo Consulting Engineers und die deutsche Fichtner. Kхой ist das erste Kraftwerk von insgesamt sechs, die in der ersten Phase eines Plans für einen Verkauf bestimmt sind.

JORDANIEN

Staudammprojekt

Die Ozaltin Construction Company aus der Türkei hat die Ausschreibung zum Bau des Wihdeh-Staudammes am Yarmuk-Fluss an der syrisch-jordanischen Grenze gewonnen. Der US-\$ 86 Mio. teure Bau soll nach etwa zweieinhalb Jahren fertiggestellt sein.

Tourismusprojekt

Eine jordanisch-katarische Investmentgruppe plant den Bau eines Tourismuskomplexes in der Aqaba Special Economic Zone. Das Projekt mit einem Volumen von US-\$ 96 Mio. umfasst Hotelzimmer, Ferienhäuser, Swimming-Pools, Restaurants und Kinos. Insgesamt plant die Investmentgruppe sechs Tourismusanlagen in Jordanien mit einem Gesamtvolumen von US-\$ 254 Mio.

KUWAIT

NBK erreicht im ersten Quartal Reingewinn von US-\$ 96 Mio.

Die National Bank of Kuwait (NBK), die größte Bank des Landes, erzielte im ersten Quartal des laufenden Jahres einen Reingewinn von US-\$ 96 Mio. Im Vergleichszeitraum des Vorjahres hatte der Gewinn US-\$ 91 Mio. betragen. Im Jahr 2002 hatte die Bank einen Rekordreingewinn von US-\$ 355 Mio. erzielt. Gegründet im Jahre 1952 von Kuwaits führenden Handelsfamilien als erste Handelsbank des Landes hat die NBK unter den arabischen Banken eines der größten internationalen Netze. Es umfasst Niederlassungen, Tochtergesellschaften und Repräsentanzen in London, New York, Paris, Genf, Bahrain, Beirut und Singapur.

LIBANON

Privatisierung der Middle East Airlines
Vorbereitungen laufen, die staatliche libanesische Middle East Airlines zum Ende des Jahres 2004 zu privatisieren. Die libanesische Regierung erwartet, mit ihrem Privatisierungsprogramm die hohe Staatsschuld verringern zu können.

Hafen Beirut

Nach dem Ausstieg der Dubai Port Authority sucht die Hafenbehörde von Beirut einen neuen Betreiber für das Containerterminal. Eine Ausschreibung soll voraussichtlich im Mai diesen Jahres bekannt gegeben werden.

SAUDI-ARABIEN

Entsalzungsanlagen

Das Königreich Saudi-Arabien plant in den nächsten Jahren, mehr als SAR 50 Mrd. in den Bau neuer Entsalzungsanlagen zu investieren. Ziel ist es, die Kapazität bis 2010 auf 100 Mio. Liter pro Tag zu steigern. Zurzeit ist eine neue Entsalzungsanlage in reverser Osmosetechnik in Jiddah geplant, die 25.000 Kubikmeter Wasser pro Tag produzieren soll. Die geschätzten Kosten für diese Anlage belaufen sich auf SAR 100 Mio.

Investitionen im Bergbausektor

Nach der Öffnung des Bergbausektors erwartet Saudi-Arabien für die nächsten zehn Jahre ausländische Investitionen in Höhe von SAR 15 Mrd. Insbesondere der Abbau von Zink, Blei, Kupfer und Aluminium soll durch Investitionen vorangetrieben werden. Zugleich erhofft sich die saudische Regierung die Schaffung von 60.000 Arbeitsplätzen im Bergbausektor.

Neues Ölfeld

Im Osten von Saudi-Arabien wurde ein neues Ölfeld entdeckt. Laut Ali Al Naimi, saudischer Erdölminister, wurde die erste Bohrung bereits im Mai 2002 begonnen und die Fördermenge beträgt durchschnittlich 5.100 Barrel leichtes Rohöl pro Tag.

TÜRKEI

Im- und Exporte schlagen die Schätzungen von 2002

Die türkischen Exporte stiegen im Jahr 2002 um 12% und erreichten eine Summe von US-\$ 35,1 Mrd. Damit überstiegen sie die offiziellen Schätzungen von US-\$ 34,5 Mrd. Die Importe stiegen seit dem Krisenjahr 2001 um 22,8% an und erreichten die Summe von US-\$ 50,8 Mrd.. Hier lag die offiziell geschätzte Summe bei US-\$ 47,5 Mrd. Das Außenhandelsdefizit weitete sich um 56,5% von US-\$ 10,1 Mrd. (2001) auf US-\$ 15,8 Mrd. aus.

Deutschland- Exporte steigen deutlich

Die Türkei hat ihre Exporte nach Deutschland im vergangenen Jahr um fast 10% gesteigert. Während die Exportzahlen nach Deutschland 2001 noch bei US-\$ 5,4 Mrd. lagen, brachte das Jahr 2002 schon einen Anstieg von 9,8% und liegt hiermit bei US-\$ 5,98 Mrd. Demnach war Deutschland im vergangenen Jahr erneut der wichtigste Handelspartner für die Türkei. Exportiert werden vor allem Textilprodukte und Lebensmittel.

Türkische Leasing - Branche im Aufwind

Wegen des Investitionsstaus in der Wirtschaft und des sich daraus ergebenden Nachholbedarfs ist, besonders ab 2003, mit einer zunehmenden Investitionstätigkeit zu rechnen, wodurch sich günstige Impulse für den Leasing-Sektor ergeben werden. Eine besonders starke Nachfrage nach Leasing wurde im Halbjahr 2002 in Verbindung mit Maschinenbeschaffungen der Textil- und Bekleidungsindustrie registriert. Auch das Volumen für Straßenfahrzeuge verdoppelte sich gegenüber dem ersten Halbjahr 2001 mit einem Anstieg des Anteils dieser Branche am Gesamtvolumen von 9% auf 13%.

Krankenhausautomatisierung bietet Chancen

Für internationale Firmen der Informationstechnologiebranche (IT) bietet der Krankenhausesektor in der Türkei neue und vielfältige Kooperationschancen. Nach Schätzungen von

Fachleuten besteht derzeit im Krankenhausesektor ein jährlicher Bedarf an Computerprogrammen im Wert von mindestens US-\$ 80 Mio. Davon betreffen ca. US-\$ 50 Mio. die staatlichen Krankenhäuser, weitere US-\$ 15 Mio. fallen in den privaten Krankenhäusern an. Auch zwingt der steigende Wettbewerb die Krankenhäuser zu Rationalisierungsmaßnahmen.

Bahnausbau soll Bindegliedfunktion Europa-Asien verstärken

Die Türkei will in den kommenden Jahren massiv in den Ausbau der Straßen- und Schieneninfrastruktur investieren, um ihre Rolle als Bindeglied zwischen

Recht der gemeinnützigen Organisationen und Einrichtungen (RGO)

Ergänzbare Handbuch der Rechtsvorschriften und Materialien

Neben dem vollständigen Überblick über die möglichen Rechtsformen, die zur Erfüllung der Gemeinnützigkeitsaufgabenstellung geeignet sind, enthält das Werk vor allem auch die einschlägigen Steuerbestimmungen.

Ziel des praktischen Ratgebers ist es, Steuerbegünstigung für gemeinnützige Zwecke zu erreichen und zu sichern. Hierfür werden dem Benutzer die einschlägigen Bundesgesetze und Landesgesetze, Verordnungen, Richtlinien und Bestimmungen in handlicher und übersichtlicher Form aufbereitet. Hinzu kommen Materialien zu Anfragen an den Bundestag und die Länderparlamente sowie die Rechtsprechung.

Die 48. Lieferung enthält die Änderungen, die das am 1.9.2002 in Kraft getretene Gesetz zur Modernisierung des Stiftungsrechts vom 15.7.2002 mit sich gebracht hat. Neu aufgenommen wird das Gesetz über die Anerkennung von Kleingartenvereinen und die Führung der Gemeinnützigkeitsaufsicht.

Mit der 49. Lieferung werden einige Gesetze, Verordnungen und Richtlinien neu aufgenommen bzw. überarbeitet sowie die Rubren zahlreicher Gesetze aktualisiert.

Herausgegeben im Auftrag der INTERPARLAMENTARISCHEN ARBEITSGEMEINSCHAFT von Wolfgang E. Burhenne, unter Mitarbeit von Dipl. -Kfm. Dr. Klaus Neuhoff, 2. Auflage, Loseblattwerk einschließlich 48. und 49. Lieferung, 2.220 Seiten, DIN A 5, einschließlich Ordner EURO (D) 96,-. Ergänzungen bei Bedarf, ISBN 3 503 05728 5, Erich Schmidt Verlag Berlin Bielefeld München

Europa und den eurasischen Staaten rund um das Schwarze und Kaspische Meer gerecht zu werden. Besondere Priorität hat dabei der Bahnausbau, von dem sich die Regierung Impulse erhofft, die mittelfristig zu einer Verlagerung von Gütern von der Straße auf die Schiene führen.

V.A.E.

Ausbau der schienengebundenen Verkehrsnetze

Das ständig zunehmende Straßenverkehrsvolumen hat die Emirate Dubai und Abu Dhabi dazu veranlasst, den Ausbau der öffentlichen Nahverkehrssysteme näher zu studieren. Das Emirat Dubai wird bereits in diesem Jahr mit den Bauarbeiten an einem schienengebundenen Transportsystem beginnen. Das französische Beratungsunternehmen Systra erstellt gegenwärtig eine Durchführbarkeitsstudie für das Projekt. Auch das Emirat Abu Dhabi zieht die Einführung eines schienengebundenen Verkehrssystems in Erwägung. Das Vorhaben ist Teil eines langfristigen Transport- und Verkehrsplans des Emirates, der Investitionen in Höhe von US-\$ 7 Mrd. erfordert.

Bau von Hotels geplant

Angesichts der stetig wachsenden Zahl der Besucher in den VAE plant das Land in den nächsten Jahren über 65 neue

Hotels zu bauen. Die meisten Hotels sollen in dem Emirat Dubai errichtet werden. Diese Entwicklung beinhaltet Absatzchancen für deutsche Lieferanten von Hotel-Innenausstattungen. Für Hotelausstattungen gibt es demnächst die Ausstellung "The Hotel Show" (19. bis 21. Mai 2003) im Airport Expo Centre in Dubai.

Deutsche Post kooperiert mit der Emirates Post

Eine Absichtserklärung wurde kürzlich zwischen der Deutschen Post World Net und der Post der VAE unterzeichnet. Ziel ist die gegenseitige Nutzung der jeweiligen Verteilzentren für internationale Postsendungen. Die beiden Postgesellschaften wollen ferner die Gründung eines Joint Ventures prüfen.

**OMAN-
WIRTSCHAFTSGESPRÄCH**

am 13. Mai 2003 von 10 - 12.00 Uhr
im Haus der Deutschen Wirtschaft
Breite Str. 29, 10178 Berlin

**Hartmut Blankenstein, Botschafter
der Bundesrepublik Deutschland
im Oman**

wird über die politische und wirtschaftliche Lage seines Gastlandes berichten.

Nach dem Vortrag gibt es Gelegenheit zu Fragen und zur Diskussion.

Anmeldung kurzfristig:
Fax: 030 2028-2468 - Sandra Böttcher

Dictionary of International Abbreviations Environment and Natural Sciences

Im Bereich Umwelt und Naturwissenschaften gibt es weltweit über 3000 Abkürzungen, deren Bedeutung vielfach nur fachintern bekannt ist. Das zweisprachige Fachlexikon schließt diese Informationslücke und ist weltweit das erste seiner Art.

Die erläuterten Abkürzungen decken die Themengebiete Chemie, Medizin, Geologie, Luft, Wasser, Boden, Abfall, Klima- und Lärmschutz, Chemikalien und Schadstoffe, Landwirtschaft und Ernährung, Naturschutz und Landschaftspflege, Energie, Immissionen- und Strahlenschutz bzw. kerntechnische Sicherheit, Industrie und Biotechnik, Umweltbelastung, Entsorgung und Recycling ab. Im Anhang werden die Informationen um Abkürzungen von Masse, Volumen, SI - Einheiten, chemische Verbindungen und Formeln, Schadstoffe am Arbeitsplatz und Lebensmittelzusatzstoffe ergänzt. Ferner bietet das Buch in einem konzentrierten Überblick spezifische Informationen über gesetzliche Bestimmungen im Umweltbereich, internationale Umweltschutzprogramme und -organisationen sowie Richtlinien des Umweltvölkerrechts.

Bestelladresse: ALPHA - Informations - GmbH, Frau Paulin, Finkenstraße 10, 68623 Lampertheim,
Telefax: (06206) 939-243,
E - Mail: Bestellung@alphawerbung.de

Geschäftsanfragen

Akbari Traders

Ave. North Sohrevadi, Ave. S. Khalil Huseini, No. 68
Tehran, Iran
Tel.: +98 21 - 8746254
Fax: +98 21 - 8746254
sucht Hersteller von Stahldrahtseilen.

Al-Bed for Trading

St. No. 11 - Al-Oudaimi Build. (Behind Mujahed St.)
- P.O. Box 7287
Sana'a, Republic of Yemen
Tel.: +967 1 - 269 240
Fax: +967 1 - 240 452
E-Mail: alabed@y.net.ye
sucht Hersteller von Anhängern für Kabeltrommeln.

Al-Jadedan Trading

P.O. Box: 84 Al-Wadi Al Kabir

Postal Code 117, Sultanate of Oman
Tel.: +968 - 702057
Fax: +968 - 702057
sucht für den Import Hersteller von Feuerwerksartikeln.

Al-Jeel Al-Jadeed Group

P.O. Box 544
Sana'a, Republic of Yemen
Tel.: +967 1 - 213162
Fax: +967 1 - 213 163
sucht Hersteller von Tinte.

Al-Khair Farm

44 Gamal El-Shayyal St. 7th District, Nasr City
Cairo, Egypt
Tel.: +20 2 - 261-7202
Fax: +20 2 - 274-1957
E-Mail: mkamal@alahrambeverages.com
mdkamal@aucegypt.edu
rekhalfifa@hotmail.com
sucht einen Partner für ein Joint Venture in einem Schnittblumen-Projekt.

Al Waleed Syscom W.L.L.

P.O. Box 20418
Manama, Kingdom of Bahrain
Tel.: +973 - 533999
Fax: +973 - 533236
E-Mail: prasad@alwaleedsyscom.com
Internet: www.alwaleedsyscom.com
plant die Einführung eines auf GPS basierenden "Vehicle Tracking System" in Bahrain und sucht Anbieter von Produkten dieser Technologie.

Al-Yemen Al-Saeed Office

for Engineering, Contracting & Trade
P.O. Box 2369
Sana'a, Republic of Yemen
Tel.: +967 1 - 441869
Fax: +967 1 - 441868
E-Mail: Taher@y.net.ye
sucht Unternehmen in der Elektroindustrie, speziell Energieerzeugung.

Fortsetzung auf S. 30



Wie lange suchen Sie bereits nach Ansprechpartnern und Absatzwegen auf den Weltmärkten?

www.iXPOS.de bietet Ihnen

- Außenwirtschaftsförderung auf einen Klick
- Wichtige Termine und Trends auf den Weltmärkten
- Informationen zu Projekten und Ausschreibungen
- Unterstützung für Ihr Auslandsengagement
- Übersichtliche Aufbereitung von Länderinformationen
- Know-how zu allen Fragen der Außenwirtschaft

iXPOS ist das offizielle Informationsportal in Sachen Außenwirtschaft. Hier finden Sie alle entscheidenden Informationen und Förderangebote von Ministerien, Kammern, Ländervereinen und Verbänden.



Kontakt:
Alexander Hirschle, Thomas Pieper,
Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfa)
Fon 0221/2057-219, -373
info@iXPOS.de

iXPOS ist eine Initiative des



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie

Warenverkehr der Bundesrepublik Deutschland mit den arabischen Ländern

Januar - Dezember 2002* (in Mio. €)

	Einfuhr			Ausfuhr		
	Jan.-Dez. 2001	Jan.-Dez. 2002	%-Änderung	Jan.-Dez. 2001	Jan.-Dez. 2002*	%-Änderung
Saudi-Arabien	957,0	843,8	-11,8	3.003,7	3.433,3	14,3
VAE	190,5	181,9	-4,5	2.882,9	3.064,6	6,3
Ägypten	299,9	273,9	-8,7	1.472,1	1.402,4	-4,7
Tunesien	1.010,0	948,5	-6,1	1.141,1	985,7	-13,6
Algerien	945,8	906,0	-4,2	797,8	904,7	13,4
Kuwait	39,5	56,7	43,4	746,3	815,9	9,3
Marokko	568,0	548,4	-3,5	694,8	726,2	4,5
Libanon	15,9	17,6	10,7	550,5	505,4	-8,2
Libyen	2.143,2	1.608,9	-24,9	547,5	519,3	-5,1
Syrien	1.431,7	1.307,3	-8,7	449,1	502,8	12,0
Jordanien	33,5	30,7	-8,2	432,6	425,6	-1,6
Irak	0,4	5,7	1.289,6	336,5	403,8	20,0
Katar	4,5	15,6	246,7	315,1	341,5	8,4
Oman	13,9	9,8	-29,2	267,8	274,2	2,4
Bahrain	13,9	9,8	-29,5	197,3	248,0	25,7
Sudan	36,1	37,8	4,7	146,0	110,5	-24,3
Jemen	1,9	4,6	137,3	115,7	126,8	9,6
Mauretanien	37,1	67,7	82,7	38,1	41,6	9,1
Dschibuti	0,9	0,1	-85,9	16,1	17,1	6,2
Westjordanland						
Gazastr	0,8	0,5	-33,2	13,5	11,3	-16,6
Somalia	0,9	0,4	-60,4	0,6	1,6	155,6
Gesamt	6.597,9	5.850,1	-11,3	14.165,1	14.652,1	4,9
Nachr. Israel	1.993,7	1.519,0	-23,8	2.680,4	2.327,9	-13,2
Nachr. Iran	407,6	320,0	-21,5	1.927,0	2.233,6	15,9

*) vorläufige Ergebnisse

C) Steigerung um mehr als 500 %

Quelle Statistisches Bundesamt /BMWA

NAH- UND MITTELST WIRTSCHAFTSHANDBUCH 2002

Sonderaktion: jetzt nur noch 17 EURO
plus Versandkosten (7 EURO)

Herausgeber und Bestelladresse:
Nah- und Mittelost-Verein e.V.,
Große Theaterstr. 1, 20359 Hamburg
Telefon: 040 4503310, FAX 040 45033131
E-Mail: numov@numov.de
Internet: www.numov.de

Bei Bestellung von 3 Exemplaren Geamtpreis 40 EURO
plus Versandkosten

Ich bestelle hiermit Exemplare des Nah- und Mittelost-Wirtschafts-
handbuches

- Ein V-Scheck über die Summe liegt bei (bei Postbestellung)
- Der Betrag wurde heute von mir auf Ihr Konto Nr. 5206800,
BLZ 200 700 24 bei der Deutschen Bank 24 überwiesen
(Versand nach Eingang)

Name, Firma, Anschrift, Telefon, Fax, E-Mail

NEUERSCHEINUNG

Wassermanagement und Wassertechnik im Nahen und Mittleren Osten

> Marktanalysen <

> Wichtige Kontaktadressen <

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

Mit der neu erschienenen Broschüre verschaffen die Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfa) sowie der Nah- und Mittelost-Verein e.V. (NuMOV) auf 365 Seiten eine Analyse der aktuellen Situation im Nahen und Mittleren Osten auf den Märkten Wassermanagement und Wassertechnik.

Bestellung

An den Nah- und Mittelost-Verein e.V.

Fax 040 450 33131 oder E-Mail: numov@numov.de

- Ich bestelle hiermit Exemplare der Broschüre "Wassermanagement und Wassertechnik im Nahen und Mittleren Osten" zum Preis von EUR 49,- plus EUR 7,- Versandkosten (Luftpost auf Anfrage)
- Ein Verrechnungsscheck über die Summe liegt bei (bei Postbestellung).
- Der Betrag wurde heute von mir auf Ihr Konto Nr. 5206800, BLZ 200 700 24 bei der Deutschen Bank 24 überwiesen (Versand nach Eingang).

Name, Firma, Anschrift, Telefon, Fax, E-Mail

The Challenges for re-building Iraq

continued from page 1

1) German companies with previous business contacts to Iraq should restore their longstanding relations within a short time. Especially after recent events in Iraq, signs of solidarity are of vital importance and a prerequisite for resumption of new activities.

2) Depending on the sector it will be necessary to assess with Iraqi partners in accordance to the needs which jobs have to be tackled first. In my opinion we can rely on the traditional readiness of Arab countries for co-operation with German companies. Despite the collapse of the state run economic structures and unavoidable economic shortcomings caused by wars and the embargo, the country still has a workable basis for private sector activities.

3) The fear that German companies would be in a disadvantageous position when competing with American and English companies is baseless. In my opinion strategic plans for using subsidiaries of German companies in the USA and in Great Britain for an engagement in the Middle Eastern countries have good prospects.

4) Iraq has a well-trained and highly motivated workforce. For that reason the establishment of

training workshops and educational centres for young Iraqis according to the German "dual system" should be actively encouraged. The stimulation of German language training institutions (e. g. Goethe Institute) is also a matter of urgent necessity.

Iraq

Area: 437,072 sq km
 Population: 24,001,816 (July 2002 est.)
 Capital: Baghdad
 GDP: US-\$ 59 billion (2001 est.)
 Exports: US-\$ 15,8 billion f.o.b. (2001 est.)
 Imports: US-\$ 11 billion f.o.b. (2001 est.)

Source: CIA: The World Factbook 2002

5) Areas of priority for a German engagement in the reconstruction process of Iraq are not limited to the construction sector, industrial plants and equipments, petrochemical industry, telecommunication and transport. There is also an urgent

need for providing decent conditions in the health sector (hospitals, water supply, sewerage and modern solutions to environmental problems). Relevant companies offering engineering and technical services as well as medical technology are also needed.

6) In talking about Iraq as an economic power, one tends to think only of oil. But Iraq also possesses an extremely fertile agricultural potential in the so called "Zwischenstromland". Thanks to its ingenious irrigation systems Iraq is in the position to produce a diverse variety of food products not only for its own population. German companies specialised in agricultural consulting as well as suppliers of a wide range of agricultural equipments and machines have good business prospects, since German Standards in these fields find world-wide acclaim.

7) The new German business engagement in Iraq depends, of course, on the possibilities of future national and multinational finance channels. The investment volume for reconstruction of Iraq is estimated at some US-\$ 100 billion. On the other hand, Iraq has a high burden of some US-\$ 125 billion foreign debts, including reparation claims following the Gulf war. Despite its rich oil reserves the country cannot possibly succeed in

German Trade with Iraq

(€ million)

	January-November		
	2001	2002*)	% change
German Imports	0,4	5,7	C
German Exports	287,3	363,8	26,6
Balance	286,9	358,1	
Main Imports			
Crude Oil (Oil deliveries under the UN-Programme "Oil for Food")	0,0	5,6	C
Main Exports			
Machinery <i>composed of</i>	105,4	93,1	-11,7
Agricultural machinery and tractors	0,7	2,9	352,4
Electronical goods	38,6	19,3	-50,0
Precision and Optical products	30,1	108,4	260,5
Pharmaceutical products	7,6	7,5	-1,3
Foodstuff	4,1	0,4	-90,1

*) provisional data

obtaining a healthy financial structure without an international long term rescheduling of its debts combined with a financial programme for reconstruction.

8) Iraq's debts to Germany are estimated at about US-\$ 4 billion. An important prerequisite for financing German business in Iraq is, I think, that the German government soon reaches a debt settlement with the country. This could be implemented without any problems for the federal budget. The content of such an agreement should be a ten-year moratorium on debt repayments. Such a compromise should meet with international approval, as Iraq could use the money for reconstruction work and thus contribute to the political stability of the country. With such a debt arrangement it would be possible to create Hermes guarantees for German companies within a short time. This would be a necessary condition for an active and successful German engagement in Iraq. The regulation of guarantee obligations from previous business transactions is a further requirement.

9) The UN-programme "Oil for Food" can for the time being be continued till middle of May. It was enforced in 1995 in order to soften the consequences of the UN sanctions for Iraq's population. Up to now, Iraq receives essential goods which are paid by the income from the sale of its oil under the UN control system. According to UN resolutions, the programme is to terminate when Iraq no longer possesses any weapons of mass destruction. It is not yet possible to say when this will be legally determined by the UN. It is desirable to have a guarantee of the UN that contracts concluded within the framework of this programme can be fulfilled from both the supplier side as well as from Iraq without any restrictions.

10) In spite of public debates on the question which countries should participate to what extent in the reconstruction programme of Iraq and how Germany will be positioned in such a programme, it is clear already now that an international programme run by the UN and financed by the World Bank and the IMF would be the most efficient solution. In this connection the EU should, of course, be integrated according to its different contribution shares.

11) Not only because of the most recent developments in northern Iraq it is advisable to direct the interest of German economy towards the possibilities of a long term cooperation with the Kurdish business community. On the one hand, already existing business connections will presumably get a revival. On the other hand, in the new emerging private sector structures there should be also some interesting business fields for German companies.

A final judgement as to how a relevant cooperation with Turkey could be arranged cannot yet be made.

12) The German president, Johannes Rau, expressed in an impressive speech on 24th March 2003 the attitude of most Germans:

permanent dialogue. We must not forget how many values Europeans and US Americans have in common."



Dr. Erich Riedl, Parliamentary State Secretary in the German Ministry of Economics (ret.)

Structure of Trade with Iraq

Share of the main imports as a percentage of German imports from Iraq in 2001

Crude oil	0,0%
-----------	------

Share of the main exports as a percentage of German imports from Iraq in 2001

Electronical goods	13,8%
Precision and optical products	10,1%
Pharmaceutical products	3,6%
Foodstuff	1,2%
Agricultural machinery and tractors	0,2%

"We must hold on to the fact that the United Nations are the only legitimate institution for deciding on war and peace. We must strengthen the United Nations as an instrument of peace. We must also strengthen Europe's ability to act on its own account. But we must also preserve the transatlantic partnership: it will be also important in the future to have a

If these statements become true, then there is hope that the long suffering Middle East will one day be a constructive partner in a world-wide society of peace.

13) Of course, all efforts and measures undertaken by the German economy

to be continued on page 19

Iraqi External Debt stands at \$104-129 Bn

Iraq's external debt stands at \$103.5-129.4bn, according to a recent report compiled by Richard Segal of Exotix, a London-based specialist emerging market debt trading firm. Iraq's uncertain debt obligations are just one of the many problems which will face the country as it tries to rebuild following the fall of Saddam Husain's regime. Iraq borrowed heavily during the 1980s to help finance its war with Iran, and although there are no widely-accepted figures for the country's external debt, data presented to the UN in 1990 put the figure at \$42.1bn (not including bilateral advances from Saudi Arabia and Kuwait MEES, 13 May 1991). The report notes that the current figures for external debt have been compiled by summing individual creditor claims gathered from conventional news and data sources, but that these numbers are quite close to the UN data if total principal and accrued interest are

decompounded. The level of total external debt also depends on the treatment of selected advances from Saudi Arabia and Kuwait, which these countries consider loans and Iraq considers grants.

The Exotix figure is in line with estimates of Iraq's external debt reported by the US Center for Strategic and International Studies (CSIS) which ranged from \$62bn to \$130bn (MEES, 10 March). The US Department of Energy in 2001 put the figure at \$62.2bn, while the World Bank/Bank for International Settlements estimate was \$127.7bn, including \$47bn for accrued interest. However, individual figures for debt to creditor countries differ between the CSIS and Exotix reports (see table). This may in part be due to the use of estimates

from different years in the CSIS report, and it illustrates the difficulty in coming up with definitive figures for Iraqi debt, a problem noted by Mr Segal.

category of "odious debt" and should be disqualified on these grounds. In practice though, he says, all commercial claims which have been legally contracted are likely to remain officially acknowledged.

Iraq's Current External Indebtedness

(US-\$ Bn)

Exotix Estimates ¹		CSIS Estimates ³	
Country	Debt	Country	Debt ⁴
Saudi Arabia	25.0	Gulf States	30.0 (2002)
UAE and Gulf (Excluding Kuwait)	17.5	Kuwait	17.0 (1992)
Kuwait	12.5	Russia	12.0 (2002)
Paris Club (Excluding France and Russia)	9.5	Bulgaria	1.0 (1998)
Russia	8.0	Poland	0.5 (1998)
France	8.0	Turkey	0.8 (1990)
Commercial Creditors (London Club) ²	2.6	Jordan	0.3 (1991)
Bulgaria	1.7	Egypt?	Unknown
Poland, Czech Republic, Romania	1.6		
Multilateral Institutions	1.1	Interest	47.0 (2002)
Yugoslavia	0.7		
Other Trade Claims	2.2		
Others and Unaccounted for	26.1		
Total	116.5	Total(Excluding Egypt)	108.6

Source: Iraq: Just the Debt, Exotix Ltd, April 2003 and A Wiser Peace: An Action Strategy for A Post-Conflict Iraq: Background Information on Iraq's Financial Obligations, CSIS, 23 January 2003.

¹ Compiled from published articles, creditor statistical reports and from interviews with experts.

² Issued in the name of state-owned commercial bank Rafidain Bank, guaranteed by the central bank and acting on behalf of the government.

³ Derived from multiple sources.

⁴ Dates in brackets indicate year of stated debt accumulation.

⁵ According to CSIS, there are known to be creditors in Egypt, although the exact amount of this debt is unknown.

The debt calculation by Exotix also intentionally excludes compensation/reparations claims which are processed by the UN Compensation Commission (UNCC). The UNCC has so far awarded \$43.8bn for claims of \$150.2bn, of which \$16.7bn has been paid out, leaving a liability of some \$27.1bn. Unresolved claims for compensation stand at \$197.4bn (see MEES, 10 March for full breakdown of UNCC claims, awards and payouts). Mr Segal notes that "This is an added complication for debt holders, because these claims are higher in the priority scale (if verified, the claims are processed against payment-account receipt of hard currency at little or no discount)." He adds that there is a school of thought which holds that many of the claims against Iraq fall into the

The list of creditors compiled by Exotix is fairly comprehensive, says the report, but it adds that published data may represent significant undercounts. Discrepancies between published figures reflect lack of distinction between original principal, overdue interest and reparations claims (both verified and unverified), as well as "citations of rumors, hearsay and educated guesses". Many of the reported liabilities also involve "debts in kind" rather than cash claims, while others are in dispute by authorities, either because the accuracy is unverified or because of disputes about the form of capital advance. The assessment by Exotix concludes that the net result is an undercounting of 20%-30%. This

leaves a ratio of overdue principal and interest on contracted loans at roughly 400% of GDP (assuming PPP-based GDP at approximately \$30bn, or about \$1,150 per capita), says the report.

Legal Considerations

Finally, the Exotix report says that the company expects to see "a surprising number of claims in which the Statute of Limitations has lapsed." This may give the regime that replaces Saddam Husain an "innovative means to eradicate a good portion of its debt by only acknowledging strong legal claims and the claims of creditors who may provide ongoing commercial benefits to the economy. This might obviate the need for aggressive debt forgiveness across all London Club debt."

The Challenges for re-building Iraq

continued from page 1

demand the active support of German politics. This implies, among other things,

the reopening of the German Embassy in Bagdad, the establishment of German consulates, adequately staffed with commercial attachés, in Basra, Mossul and Tikrit as well as of foreign chambers of commerce in important Iraqi locations and of a branch office of the Federal Agency for Foreign Trade. Finally, it is

advisable to launch an extensive advertising campaign about German economy in Iraq via the Deutsche Welle and print media.

Dr. Erich Riedl, Parliamentary State Secretary in the German Ministry of Economics (ret.). For several years he was the representative of the CDU-CSU fraction for Iraq in the German parliament.

German Trade with Iraq

	(DM million)							
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001*	% change
German Imports	0,6	0,6	10,9	137,3	162,4	90,1	0,8	-99,1
German Exports	16,6	15,0	42,5	149,5	142,9	273,3	658,2	140,9
Balance	16,0	14,4	31,6	12,2	+19,5	183,2	657,4	
Volume	17,2	15,6	53,4	286,8	305,3	363,3	659,0	81,4
Main Imports								
Crude Oil**	0,0	0,0	8,7	137,2	162,0	89,5	0,0	
Main Exports								
Electronical goods	1,0	0,2	8,1	17,4	23,4	62,7	90,6	44,5
Precision and optical products	0,7	1,3	2,3	75,4	21,3	24,7	66,5	169,6
Pharmaceutical products	1,0	1,6	9,3	12,1	7,2	13,0	23,5	80,9
Foodstuff	50,5	4,4	0,6	1,1	4,9	29,6	8,1	+72,8
Agricultural machinery and tractors	0,0	0,3	16,7	13,9	11,1	15,5	1,3	-91,8

Exports from 1994 onwards are deliveries in line with the UN resolutions

*) provisional data

***) oil delivery under the UN-Programme "Oil for Food"

Position of Iraq in foreign trade with Germany

	1999	2000	2001
Imports	96.	115.	188.
Exports	105.	90.	75.

Source for all statistical data:
Federal Office of Statistics

Arabisch verstehen lernen

Redewendungen und Kommunikationsformen im Umgang mit arabischen Geschäftspartnern

Wegen des großen Erfolgs wird dieses 2 ½ -tägige Seminar des Nah- und Mittelost-Vereins

vom 13. Juni bis 15. Juni 2003 in Berlin wiederholt

Seminarinhalt:

Vermittlung von arabischen Grußformen und Höflichkeitsbezeugungen sowie die wichtigen kulturellen Besonderheiten im Umgang miteinander

Seminarschwerpunkte:

- ❖ Standard-Gesprächssituationen auf Hocharabisch
- ❖ Mentalitätsunterschiede und Verhaltenstips
- ❖ Arabische Verhandlungsstrategien
- ❖ Länderinformationen
- ❖ Ausspracheübungen
- ❖ Dokumentation mit Unterrichtsmaterialien für das Selbststudium
- ❖ Gemeinsames arabisches Essen
- ❖ Jeder Seminarteilnehmer erhält darüber hinaus den "Kulturknigge für Nichtmuslime" von Professor Dr. Peter Heine

Seminarleitung: Susanne Pohlmann

Studium der Geschichte und Arabistik, Universität Freiburg und Hamburg, Studienaufenthalte im arabischen Raum. Langjährige leitende Mitarbeiterin des Nah- und Mittelost-Vereins, Lehrerin für Hocharabisch

Gastdozent: Professor Dr. Peter Heine, Humboldt-Universität Berlin

Zahlreiche Publikationen zum Islam, u.a. Kulturknigge für Nichtmuslime, Terror in Allahs Namen, Schauplatz Irak - Hintergründe eines Weltkonflikts, Mitherausgeber des Islam-Lexikons

Da die Teilnehmerzahl auf begrenzt ist, bitten wir Sie schon jetzt, sich für dieses wichtige Seminar, das ein Muss ist für jeden Geschäftsreisenden in die Arabische Welt, vormerken zu lassen. Kostenbeitrag für dieses 2 ½ tägige Seminar inkl. einer Dokumentation und des Buches "Kulturknigge für Nichtmuslime" von Professor Dr. Peter Heine sowie Tagungsgetränken und Pausen-snacks beträgt für Mitglieder des Nah- und Mittelost-Vereins 235,- EURO (Nichtmitglieder 410,-EURO). Nicht eingeschlossen sind die Kosten für das arabische Dinner am 24. Mai 2002, sonstige Mahlzeiten und Hotelkosten. Für die Übernachtung werden Hotelkontingente zur Selbstbuchung in der Nähe des Veranstaltungsortes bereit gestellt.

Anmeldung über Fax 040 450 331 31 oder E-Mail numov@numov.de

Informationstechnologie und Telekommunikation

Nur eine gemeinsame Strategie bringt Informations- und Kommunikationswirtschaft in den arabischen Staaten voran

von Hans-Thomas Hengl

Rund 300 international tätige Unternehmen der Informationstechnologie und Telekommunikation (ITK) haben sich bislang in der Dubai Internetcity angesiedelt. Aus gutem Grund, denn von dort aus setzen sie zum Sprung an auf die zukunftssträchtigen Märkte im Nahen Osten, in Afrika, in den GUS-Staaten und auf dem indischen Subkontinent. Zu den ITK-Firmen, die am Golf Flagge zeigen, gehören Microsoft, Oracle, Hewlett-Packard, IBM und Siemens.

Für das World Economic Forum ist die Dubai Internetcity ein gelungenes Beispiel einer erfolgreichen ITK-Förderpolitik. Aber solche Einrichtungen sind eher die Ausnahme als die Regel in den arabischen Ländern, stellt die Organisation in ihrem "Global Information Technology Report 2002-2003" fest. Die Autoren des entsprechenden Kapitels, Soumitra Dutta und Mazen E. Coury, zeichnen darin ein differenziertes Bild vom Entwicklungsstand der ITK-Industrie in den Staaten des Maghreb, des Persisch-Arabischen Golfs sowie in Ägypten, Syrien, Jordanien und dem Libanon. Besonders auffällig sind die deutlichen Unterschiede zwischen den einzelnen Regionen und Ländern: Während etwa die Golfstaaten in puncto Infrastruktur und Internetnutzung durchaus mit westlichen Staaten zu ver-

gleichenen sind, bleiben andere arabische Staaten weit hinter den internationalen Standards zurück. Trotz deutlicher Fortschritte und einer Reihe von Initiativen ist also noch eine Menge zu tun, so die Beurteilung der Studie.

Von zentraler Bedeutung ist dabei eine gemeinsame arabische ITK-Strategie. "Aufbauend auf einer kritischen Einschätzung der Möglichkeiten in der



Hans-Thomas Hengl

Region, sollte der Plan die Zielsetzung der einzelnen Staaten definieren und diese dann in überprüfbaren Etappen abbilden", erläutert Coury. Dabei dürfe es nicht nur

nicht nur als guten Kunden internationaler Hightech-Unternehmen zu etablieren, sondern sie selbst als wesentlichen Faktor der ITK-Revolution zu verankern, so die Empfehlung der Studie.

Das setzt voraus, dass die arabischen Staaten auf dem Weg zu technologischer Souveränität ein großes Stück vorankommen. "Erzeugen, nicht erwerben", bringt Coury diese Aufgabe auf einen einfachen Nenner. Joint-Ventures, Technologietransfers zwischen den arabischen Staaten und Infrastrukturentscheidungen, die sich an den Anforderungen der gesamten Region orientieren, sind wesentliche Meilensteine einer solchen Entwicklung. Voraussetzung dafür ist natürlich auch, dass die arabischen Staaten ihre Programme für Forschung und Entwicklung koordinieren und ausreichend mit Finanzmitteln ausstatten.

Ein weiterer wichtiger Bestandteil der gemeinsamen ITK-Strategie sollte die konsequente Deregulierung des Telekommunikationsmarkts sein. Dadurch finden neue Technologien leichter ihren Weg in den Markt und die Bürger profitieren von mehr attraktiven TK-Diensten, so das Szenario. Das setzt natürlich einen entsprechenden Rechtsrahmen voraus, der die Regierungen befähigt, wenn nötig steuernd einzugreifen.

Indikatoren der ITK-Nutzung in den arabischen Staaten

(Stand Ende 2001; in Prozent der Bevölkerung)

	Internet-Nutzer	Telefondichte	PC-Dichte	Mobilfunkdichte
Vereinigte Arabische Emirate	31,5	39,7	13,6	61,6
Bahrain	19,8	24,6	14,2	42,5
Qatar	6,6	27,5	16,4	29,3
Kuwait	10,1	23,9	13,2	44,5
Libanon	8,6	19,5	5,6	21,2
Jordanien	4,9	12,7	3,3	16,7
Oman	4,6	8,9	3,2	12,4
Tunesien	4,1	10,9	2,4	4,0
Saudi Arabien	1,3	14,5	6,3	11,3
Marokko	1,3	3,9	1,3	15,7
Ägypten	0,9	10,3	1,5	4,3
Algerien	0,2	6,0	0,7	0,3
Syrien	0,3	10,8	1,6	1,2

Quelle: ITU

um den Aufbau der Infrastruktur gehen. Die Strategie müsse vielmehr alle Aspekte der ITK umfassen, also etwa auch die Softwareentwicklung und die Internet-Inhalte. Insgesamt sollte die panarabische Strategie darauf hinwirken, die Region

Die Deregulierung auf dem Telekommunikationsmarkt bietet auch neue Chancen für gut ausgebildete ITK-Spezialisten der Region, die ihr Glück häufig außerhalb der arabischen Staaten suchen. Dieser brain drain lässt sich in

konkrete Zahlen fassen: Etwa eine Million arabische Wissenschaftler und hoch ausgebildete Fachkräfte arbeiten in den OECD-Staaten. Und der Trend ins Ausland hält an, wie eine Umfrage der UN-Entwicklungsorganisation unter jungen Arabern zeigt: 45 Prozent der Befragten gaben an, auswandern zu wollen. Allerdings ist der brain drain innerhalb der arabischen Staaten ungleichmäßig verteilt: Im Maghreb etwa ist der Wille zur Auswanderung deutlich stärker ausgeprägt als in den Golfstaaten. Finanzielle Anreize allein reichten nicht aus, um die Fachkräfte wieder ins Land zu holen, ist Coury überzeugt. Die Studie empfiehlt, Bildungs- und Forschungsinstitute im Rahmen der länderübergreifenden Gesamtstrategie zu etablieren, um die Attraktivität der Region als Technologiezentrum zu steigern.

Unternehmen EBM erkannt. Es bietet arabische Lokalisierungslösungen an: Web-Inhalte westlicher Unternehmen werden nicht einfach nur übersetzt, sondern so aufbereitet, dass sie den Bedürfnissen und Gewohnheiten der arabischen Internet-Nutzer entsprechen.

EBM ist eines von 25 arabischen ITK-



Haupteingang der Dubai Internet City



Plan der Dubai Internet City

Dies ist freilich erst dann zu erreichen, wenn die digitale Spaltung der Region überwunden wird. Kein leichtes Unterfangen, denn es ist nicht nur die ITK-Lücke zwischen den arabischen Staaten und der westlichen Welt, die geschlossen werden muss. Auch unter den arabischen Staaten, und selbst innerhalb der einzelnen Länder bestehen erhebliche Unterschiede, was die Entwicklung der ITK betrifft. Als eine wesentliche Maßnahme zur Überwindung der digitalen Spaltung sollten die arabischen Staaten die Nutzung von PCs und Kleincomputern auch finanziell fördern, so die Studie.

Schließlich müssen auch Web-Inhalte in arabischer Sprache begünstigt werden, um die Verbreitung des Internet weiter voran zu bringen. Die Bedeutung von Sprache und Kultur auch für die neuen Technologien hat das ägyptische

Unternehmen, die auf der diesjährigen Cebit in Hannover vertreten waren. Je zwei Aussteller reisten aus Ägypten, den Vereinigten Arabischen Emiraten und dem Libanon an. Auch neun Unternehmen aus Jordanien sowie zehn aus Marokko präsentierten sich auf der weltgrößten ITK-Messe. Ein Schwerpunkt der Tätigkeit arabischer ITK-Unternehmen liegt in der Softwareentwicklung. Das ägyptische Unternehmen Nilesoft zum Beispiel wirbt mit einer Website auf Deutsch speziell um Kunden hierzulande. Zum Angebot gehören Services in den Bereichen Softwareberatung, -ent-

wicklung, -einführung und Support für große Projekte sowie Produktentwicklungen. Das jordanische Unternehmen Progressoft ist unter anderem auf Bildverarbeitung, Dokumentenmanagement und Unterschriftenerkennung spezialisiert. Abeo aus Beirut bietet Lösungen aus den Bereichen E-Learning, Unternehmensportale und Kundenmanagement an.

Allein diese drei Beispiele zeigen, dass in den arabischen Staaten technologisches Potenzial steckt. Dieses weiter zu entwickeln, funktioniert nicht von heute auf morgen. Für deutsche ITK-Unternehmen bedeutet das, dass sich traditionelle Kunden- und Lieferantenbeziehungen mittelfristig zu Partnerschaften, etwa im Sinne einer gemeinschaftlichen Technologieentwicklung, wandeln werden. Die Initiative dazu muss aus der Region selbst kommen. Die Empfehlungen des World Economic Forum können dabei als wertvolle Orientierungshilfe dienen.

Hans-Thomas Hengl ist Journalist in München



Luftansicht der Dubai Internet City

Der wirtschaftliche Wert einer Ausfuhrgenehmigung

von Harald U. H. Roth

"We go the direction we face, and we face the direction we think" (Jim Rohn)

Häufig bestimmen wir den Wert einer Sache oder Information durch den Preis, der dafür gezahlt worden ist, oder durch ihre Herstellungskosten. Das wird manchen Fällen jedoch nicht gerecht. Was ist eine Information wert, die Sie vor Strafverfolgung schützt oder Ihnen die Dankbarkeit eines Geschäftspartners sichert, den Sie entsprechend informiert haben? Oder ein anderes Beispiel: Das Rote Kreuz stellt eine Blutkonserve für 100€ her, aber wie viel ist sie wert, wenn Ihr Leben damit gerettet werden kann? Dagegen ist eine erfolglose Maßnahme, (z.B. eine abgelehnte oder zu spät erteilte Genehmigung) kaum etwas wert, auch wenn sie im Einzelfall viel gekostet hat. Im folgenden soll der wirtschaftliche Wert einer Ausfuhrgenehmigung anhand von konkreten Beispielen ermittelt werden.

Wenn ein Pharmaunternehmen die deutsche Marktzulassung für ein bahnbrechendes Mittel erhält, wird sich sein Börsenwert schlagartig erhöhen und sehr schnell wieder zusammenbrechen, wenn die amerikanische Behörde die Zulassung ablehnt. Die Entwicklungskosten für das Mittel bleiben davon unberührt. Ohne Zulassung ist das Produkt nicht marktfertig, also kaum etwas wert. Entscheidend für den Wert eines Produkts sind also nicht die Kosten, sondern die Ertragsaussichten auf den Märkten, für die es zugelassen ist. Die Zulassung ist notwendiger Produktbestandteil.

Genauso verhält es sich mit der Ausfuhrgenehmigung. Sie ist eine Zulassung für einen begrenzten Exportmarkt, die den Wert des Produkts entscheidend bestimmt. Produkte sind konstruktionsbedingt entweder gut, weniger gut, kaum oder überhaupt nicht



Harald U. Roth

für einen bestimmten Exportmarkt zulassungsfähig. Ein deutscher Kampfpanzer ist für den deutschen Markt zu 100% zugelassen, für Frankreich eingeschränkt, für die Märkte Türkei, Saudi Arabien und Iran überhaupt nicht. Ein US-Panzer ist auch für die Türkei und Saudi-Arabien zugelassen, nicht jedoch für Iran. Selbst wenn der deutsche Panzer technisch viel besser wäre, wirtschaftlich ist er in diesen Märkten viel weniger wert als ein französischer, britischer oder amerikanischer.

Das gilt auch in Bereichen, wo die Marktbeschränkung weniger offensichtlich ist als bei Panzern, nämlich bei den Dual Use Gütern. Oft wird erst das Produkt entwickelt, dann kämpft man um Aufträge, aber erst, wenn die Eröffnung des Akkreditivs "droht", kümmert man sich um die Frage, ob eine Genehmigung erforderlich ist, und ob und ggf. wie man sie erhält. Jetzt wird es hektisch und in jeder Beziehung risikoreich. Wenn die Genehmigung nicht erteilt wird, war der gesamte Akquisitionsaufwand umsonst.

Zusätzlich riskiert man Vertragsstrafen und verärgert seinen Kunden. Das spricht sich schnell herum.

Beispielsweise wollen Sie mit einem Ihrer Produkte in Mittelost das Militär beliefern, sind sich aber nicht sicher, ob Ihr Produkt in der Ausfuhrliste erfasst ist. Sie wissen aber, dass eine evtl. erforderliche Ausfuhrgenehmigung in der heutigen politischen Lage nur äußerst schwer zu bekommen sein wird. Und das Risiko, dass man Ihnen diese Unsicherheit und das Wissen um die mögliche Ablehnung der Genehmigung in einem Strafverfahren zum Vorwurf macht, ist sehr hoch. Manche Unternehmen liefern ohne endgültige Klärung, weil Sie Angst haben, dass das Bafa Ihren Antrag evtl. ablehnt oder die Klärung zu lange dauert, so dass Ihr Geschäft platzt.

Folgerichtig wollen Sie diese Unsicherheit beseitigen. Ggf. kommt Ihre Exportkontrollstelle zum Ergebnis, dass die Ausfuhr genehmigungspflichtig ist aber ein Antrag eher chancenlos. Folgerichtig beenden Sie das Auftragsverhältnis und begraben damit für diesen Markt alle Aussichten. Aber meistens findet sich ein Konkurrent, der entweder keine Genehmigung braucht oder in der glücklichen Lage ist, eine Genehmigung zu bekommen. Das muss nicht immer ein ausländisches Unternehmen sein. Gerade für Mittelost gibt es einige Fälle aus jüngerer Zeit, in denen die drohende Ablehnung der Genehmigung doch noch abgewendet werden konnte, indem nach intensiver Prüfung der Umstände den Behörden der Ausnahmecharakter dieses Geschäfts dargelegt werden konnte. Und in einigen Fällen ergibt eine akribische Prüfung, dass keine Genehmigung erforderlich ist.

Fortsetzung auf S. 26

Wasserpolitik in Saudi-Arabien

Der saudische Wasserminister Dr. Ghazi Al-Gosaibi, seit 25.09.2002 im Amt, betont die "katastrophale Lage in Saudi-Arabien" in Bezug auf Wasserknappheit, Wasserverschwendung und ungeklärte Abwässer.

Im Mittelpunkt seiner Tätigkeit in den nächsten drei Jahren steht die Erstellung eines wissenschaftlich fundierten nationalen Wasserplanes. Ziel muss es sein, Wasser als eine Ware zu etablieren, die als knappes Gut Marktmechanismen unterliege. Demzufolge kommt der Festlegung von adäquaten Wassertarifen zentrale Bedeutung zu.

Als großes Problem sieht Al-Gosaibi die fehlende Sensibilisierung der saudischen Öffentlichkeit für die Wasserknappheit.



Dr. Ghazi Al-Gosaibi, Minister für Wasser des Königreichs Saudi-Arabien

Zudem werde es schwierig werden, privat gebohrte Brunnen in den nationalen Wasserplan einzubeziehen und Gebühren einzufordern.

Al Gosaibi hat bezüglich einer möglichen Beteiligung der deutschen Industrie sehr genaue Vorstellungen. Er bittet um Unterstützung

a) bei der Abwasserbehandlung: Hier ist schnelle Abhilfe gefragt. Die Probleme, insbesondere in Jiddah, sind so drängend, dass nicht drei Jahre bis zum Bau von größeren Kläranlagen gewartet werden könne. Notwendig sind kleine, dezentrale, schnell zu verwirklichende Anlagen.

und

b) beim Auffinden tiefliegender unterirdischer Wasserreservoirs mit Hilfe von Luftaufnahmen und modernster Technologie.

Quelle: Botschaft Riad / Auswärtiges Amt

EU-GCC free zone 'likely by 2005'

The Gulf Customs Union has accelerated negotiations with EU to set up a European-GCC Free Trade area. The free trade area is expected to be set up by 2005, said Majid Al Owais, head of the GCC section at the UAE Ministry of Finance and Industry's Investment Department. The earlier precondition of adoption of a unified customs tariff by the GCC countries has almost been met. The



two parties have agreed upon around 70 per cent of the clauses of the GCC-EU Free Trade Agreement. The remaining will be finalised within two years. These relate to certain goods, services and intellectual property. Majid Al Owais said that a meeting is being held every six weeks between the two parties. The next meeting will be held this month in Brussels. The European team to Brussels will comprise approximately 15 representatives.

Teething problems in implementing the GCC Customs Union were discussed at a

Gulf Customs Union Committee meeting in Riyadh last month. The Gulf Statistical Declaration Form which has been causing problems on the borders was discussed. Saudi Arabia and Qatar already use computerised forms. Bahrain and Oman still manually register details of goods at customs checkpoints, while Kuwait has not applied the resolution as it is being discussed by their Parliament.

Members of the GCC expect to hike the intra-GCC trade to 70 per cent from the current nine per cent. This entails removing all customs and other obstacles. By 2005, all intra-GCC checkpoints will be removed. But, during the transitional period, the UAE has asked that customs and security procedures be taken only at the entry checkpoint. The same can also be applied to random samples of the goods.

Source: TradeArabia

Jeddah Economic Forum

17th - 19th January 2004
in Jeddah - Saudi Arabia

Jeddah Economic Forum, held under the most generous patronage of HRH Prince Abdul Majeed Bin Abdul Aziz, Governor of the Makkah Region, is one of the leading and most influential business gatherings in the Middle East.

The Jeddah Economic Forum is an excellent opportunity for German companies to present themselves to interested Saudi customers.

For more information please contact NuMOV:

**numov@numov.de or
fax +49 40 45033131.**

Legal conditions in trade with the Arab Countries

Seminar of the German Near and Middle East Association in cooperation with the Chamber of Industry and Commerce, 30th April 2003 in Munich



*Prof. Dr. Hilmar Krüger,
German Office for Foreign
Trade (bfa), Cologne*

Introduction to the Legal Systems in Arab Countries

The civil and commercial law as well as the law of civil procedure, procurement etc. is mainly based on principles of French law in a good deal of Arab countries (either via Egypt or directly). Their most important laws are, with some exceptions, usually codified. Islamic law does not play an important, if any, role in these fields; not even in matters of interest in commercial transactions.

Saudi Arabia seems to be the only exception in this respect. Of course, there are partly differences between the jurisdictions concerned, but the main stream follows Franco-Egyptian patterns, even the small states of the Arab Peninsula (usually taking the Kuwaiti model for their laws).

Problems of the Law of Arbitration in Arab Countries

The law of arbitration in the Arab world has been vastly a stony field in the European view. Now one has to differentiate: There are some countries which have adopted the UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration (1985); e.g. Bahrain, Egypt, Jordan, and Oman. The majority of the Arab countries, on the other hand, use to apply their self-constructed laws on national and international arbitration. A certain part of matters sometimes is not capable of settlement by

arbitration under the law of Arab countries (e.g. the law of commercial agents in Jordan, Kuwait, Lebanon and the UAE). The New York Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards (1958) has been ratified by the majority of Arab countries; nevertheless even in these countries, not to mention the others, sometimes one has to face tremendous problems, if one applies for a decision of recognition and enforcement of a foreign arbitral award (e.g. Kuwait).



*Peter Schlüter, Schlüter,
Graf & Partner, Dortmund*

Commercial Companies Law and Investment Opportunities in the GCC-Countries

The GCC-countries provide various legal set-ups to foreign companies interested in doing business in the Middle East. The knowledge of advantages and disadvantages of the various types of companies is a fundamental prerequisite for a successful investment in the Middle East. The speech outlines the main principles

of the commercial companies laws and types of commercial companies available to foreign investors in the respective countries, focusing on chances and risks from the foreign investors perspective as well as investment opportunities.



*Harald Roth, Roth Export
Controlling, Bad Soden*

Export Controls / Iraq

Summary:
What you can export now and in the near future;
What happens to existing contracts and licenses under

the Oil-for-Food-Program;
What are your possibilities and limitations after lifting of UN sanctions.



*Dr. Florian Amereller,
Krauss Amereller Henken-
borg, Munich*

Commercial Agency Law

Distributorship and commercial agency law remains the most important legal issue for German companies doing business in the Middle East. This paper provides an overview of certain essential legal problems as well as the solutions to such problems. In addition to a

description of the legal provisions governing the field of distributorship and commercial agency, the actual application of these provisions - which often diverge from the wording of the law - will be illustrated.

Contracting with the Private Sector

In matters of trade relations with the MENA countries, contracting with the private sector is of increasing importance. As a result of economic liberalisation and privatisation in many countries in the region and the general turn towards private financed infrastructure on the global level, the private sector has since gained much momentum. This paper deals with the drafting of and

negotiations over supply agreements with private sector companies from a practical angle. It discusses questions such as the choice of law, dispute resolution and the impact which mandatory provisions of local law may have. It further makes the attempt to show how careful legal structuring can help to avoid commercial pitfalls.



*Dr. Kilian Bälz, LL.M.,
Gleiss Lutz, Frankfurt*

Public Tenders

Dr. Christian Ule will speak on public tenders in the Arab countries and will give a brief overview on the main issues that every foreign contractor should be aware of when bidding for a tender in the GCC states. His speech

will cover issues regarding the applicable law, liability provisions, liquidated damages, settlement of disputes, termination of the contract, legal warranty and force majeure clause.



*Dr. Christian Ule, Coudert
Brothers LLP, Frankfurt*

Trademark and Patent Law

As the Middle East is a growing industrial centre and acts even as a hub for the South Asian and North African region, a protection of intellectual property is an absolute necessity for any, which is interested in doing business in this region.

The speaker will give an introduction into the Trademark and Patent Law in the GCC countries. Whereas for

Trademarks, the main focus will be put on the United Arab Emirates, the speech about Patent Protection will concentrate on the GCC Patent. Due to recent developments, the reconstruction of Iraq is on the actual international agenda. The speaker will therefore dedicate a separate topic to the Trademark Law in Iraq and its possible future amendments as well.



*Jörn Hadler, Meyer-Reu-
mann Legal Office, Dubai*

Tax related Options for Business Activities of German Companies in the Countries of the Gulf Cooperation Council

The countries of the Gulf Cooperation Council (GCC) are an interesting market for German companies.

Possible tax credits and tax relief are a significant aspect of every investment decision abroad. However, the absence of taxes in some countries of the countries of the GCC is for German companies only beneficial insofar as the profits gained in the specific country are not subject to German taxation in Germany.

In principle profits earned overseas by a company residing in Germany are subject to corporate income tax due to the principle of global revenue of the German tax law. Mr. Jörg Seifert will focus on countries having a double taxation treaty with Germany limiting the German tax law in some partial areas.



*Jörg Seifert, Al Sharif
Advocates & Legal Consul-
tants, Dubai*

Company and Investment Laws in the Arab States - Saudi Arabia as an example

Company law in the Arab states is mostly codified and offers a variety of legal vehicles from Sole Proprietorship, General Partnership, via Limited Liability Companies to Joint Stock Companies.

However differences occur between different jurisdictions in the region. A one man limited liability company as known in European jurisdictions is rare in the Arab region, e.g. not existing in Saudi Arabia. Joint Stock

Companies are not always available to foreign investors, although it is a highly effective tool for project financing. Saudi Arabia is revising its company law, as it has amended already its foreign investment regulations. 100% foreign owned investments are allowed, licensing procedures became more transparent and service oriented in their application. However certain shortcomings are still to be overcome.



*Wolf R. Schwippert,
Schwippert Law Office,
Berlin*

PC penetration in Arab World

Pan-Arab PC penetration continues to be below the world average, with the exception of four GCC states, which have achieved PC penetration well past the global average.

The overall PC penetration in the 18 Arab States covered in a survey conducted by Dubai-based Madar Research Group stood at 2.22 per cent at the end of 2002, against the global average of around 10 per cent.

Recent developments, however, indicate that PC penetration is bound to increase at a dramatic pace, fuelled by factors like rising PC literacy and government-led IT initiatives across the region.

While the overall penetration in the Pan-Arab market was low, the four Arab States of Bahrain, Qatar, UAE and Kuwait presented a brighter picture with an above world average penetration of 14.8, 13.4, 13.2 and 12.4 per cent respectively. As a result, the GCC fared much better with PC penetration of 7.88 per cent, more than five times higher than the 1.48 per cent prevailing in the rest of the Arab World.



The low PC penetration in the Arab World signals an immediate acceleration in the demand for PCs because of the dynamism

Siemens Computers performance in 2002. We recorded an overall growth of 53 per cent in the region, with the biggest gains coming from the UAE (239 per cent) and Saudi Arabia (158 per cent), added de Waegeneire. These figures show that we have just scratched the surface when it comes to PC sales, because this region is ripe for a PC revolution as it goes into overdrive to catch up with the rest of the world. The low PC penetration offers an unprecedented opportunity for PC vendors like Fujitsu Siemens Computers to capitalise on the region's march to join the information highway.

displayed by individuals, companies and the governments to embrace IT, said Dirk de Waegeneire, Vice President of International Sales, Fujitsu Siemens Computers.

We have seen a discernible increase in PC sales in recent months, but the momentum is set to pick up tremendously in the next few years starting now. An indication of the growth curve can be seen in Fujitsu

The spread of computer literacy and Internet awareness are significant factors that will hurtle the Arab world towards a Knowledge Economy, as well as PC prices becoming more affordable, could lead to a significant boost of PC sales across the region according to Madar Research.

Source: Saudi Economic Survey

Der wirtschaftliche Wert einer Ausfuhrgenehmigung

Fortsetzung von S. 22

Lohnt sich aber der hohe Prüfaufwand angesichts der unsicheren Genehmigungschancen? Das hängt entscheidend davon ab, was die Ausfuhr und damit die Genehmigung wert ist. Diese Wertermittlung muss ausgehen von Ihren realistischen langfristigen Marktchancen, die Sie für Ihre Produkte in diesen Ländern hätten, wenn es überhaupt keine Genehmigungspflicht gäbe.

Der Wert der Ausfuhr wird nicht vom Umsatz oder Gewinn, sondern vom Deckungsbeitrag bestimmt. Dies ist der Umsatz abzüglich aller direkten Kosten und der sprungfixen Kosten. Multiplizieren Sie Deckungsbeitrag pro Auftrag mit Anzahl der Aufträge pro Jahr und Anzahl der Jahre der durchschnittlichen Kundenbindung. Das ergibt den Zukunftswert Ihres Exportgeschäfts, nach Abzinsung den Gegenwartswert.

Wenn Sie pro Jahr mit 100.000€ Deckungsbeitrag rechnen, sind dies bei einer durchschnittlichen Kundenbindung von fünf Jahren immerhin 500.000€, abgezinst mit

6% also 446.000€. Die Wahrscheinlichkeit, dass eine einmal erteilte Genehmigung beim nächsten Mal wieder erteilt wird, liegt für Exporte nach Nah- und Mittelost bei ca. 50%. Dadurch fällt der Zukunftswert auf 194.000€, abgezinst erhalten Sie einen Nettobarwert von 185.000€. Der Wert der Ausfuhrgenehmigung übersteigt Ihren Deckungsbeitrag aus dem Erstgeschäft demnach um 85%.

Harald U. Roth ist Rechtsanwalt, Kanzlei Roth Export Controlling, Bad Soden

Liste der nicht für ausländische Investitionen freigegebenen Sektoren in Saudi-Arabien

Der oberste Wirtschaftsrat des Königreichs Saudi-Arabien hat die neue Liste der Investitionsbereiche, von denen ausländische Investoren ausgenommen sind, verabschiedet. Die Liste wird jedes Jahr überprüft, um entsprechende Regelungen zur Öffnung weiterer Bereiche für ausländische Investitionen zu treffen. Genehmigungen für ausländische Investitionen in Bereichen, die nicht in der Liste genannt werden, werden von der Saudi General Investment Authority erteilt.

Industriesektor

- Erforschung und Gewinnung von Rohöl und Rohölstoffen, ausgenommen Bergbau und die Gewinnung anderer natürlicher Rohstoffe, die international mit den Nummern 883 und 5115 beziffert werden
- Herstellung von Militärausrüstung und Uniformen
- Herstellung ziviler Sprengstoffe

Dienstleistungssektor

- Versorgung des Militärs mit Lebensmitteln und sonstigen Gegenständen des täglichen Bedarfs
- Innere Sicherheit und polizeiliche Tätigkeiten
- Alle Arten von Versicherungen, bis zur Verabschiedung eines neuen Versicherungsgesetzes
- Investitionen im Immobilien- und Bausektor in Mekka und Medina
- Dienstleistungen für die Pilger (Hajj und Umrah)
- Arbeitsvermittlung, Haushaltsdienste, Bereitstellung und Vermittlung von Haushaltshilfen und ausländischen Arbeitskräften
- Immobilienmaklertätigkeit
- Druck, Verlage und Publikationen, ausgenommen folgende Dienstleistungen:
 - alle Vorarbeiten und Vorbereitungen für Drucksachen, die international mit der Nummer 88442 beziffert werden
 - Druckereien, die international mit der Nummer 88442 beziffert werden
 - Malereien und Schriftkunst, die international mit der Nummer 87501 beziffert werden
 - Fotografiewesen, international mit der Nummer 875 beziffert werden
 - Fernsehen- und Rundfunkstudios, die international mit der Nummer 96114 beziffert werden
 - Büros und Vertretungen der internationalen Presse und Medientätigkeiten, die international mit der Nummer 962 beziffert werden
 - Werbetätigkeiten und Produktion, die international mit der Nummer 871 bezeichnet werden
 - Publikationen und Öffentlichkeitsarbeit (86506)
 - Publikationstätigkeiten und -produktion (88442)
 - Journalistische Dienstleistungen (88442)
 - Herstellung, Verkauf und Vermietung von Software und Computerprogrammen (88)
 - Ausarbeitung von beratenden Studien im Mediensektor (853)
 - Reproduktion von Büchern und Publikationen
- Groß- und Einzelhandelssektor und Einzelhandel im medizinischen Bereich wie private Apotheken, die international mit den Ziffern 6121, 6113, 6111, 632, 631 bezeichnet werden und deren Handelsagenturen, ausgenommen die Institutionen, die international mit der Nummer 8929 beziffert werden.
- Dienstleistungen im Bereich von visuellen und Audio-Medien
- Dienstleistungen im Kommunikationsbereich, außer folgenden Tätigkeiten:
 - Telex-Service, international mit der Nummer 7523 beziffert
 - Telegrafische Dienste (7522)
 - Austausch von elektronischen Daten
 - Neue Entwicklungen im Telefax-Bereich (7523)
 - VSAT Service (75291)
 - Telefax-Service (7521 und 7529)
 - Kommunikation und Verbindungen über mobile Satelliten, GMPCS, international mit der Nr. 75299 beziffert
 - Internetprovider, ISP (75299)
 - E-Mail Dienstleistungen (7523)
 - Benutzung von Internetleitungen für Korrespondenz (5523 und 843)
- Transport zu Lande und in der Luft
- Satellitenübertragung
- Bereiche der medizinischen Pflege, Dienste von Hebammen und Krankenschwestern, Krankengymnastik und paramedizinischen Dienstleistungen, die international mit der Nr. 9391 beziffert werden
- Ausbeutung von Fisch und Meeresfrüchten
- Toxikologische Zentren, Blutbanken und medizinische Quarantäne-Stationen

Quelle: Botschaft des Königreichs Saudi-Arabien

Aktuelle Hinweise

CE-Kennzeichnung eingeführt

Um eine Vollmitgliedschaft in der Europäischen Union (EU) zu erreichen, übernimmt die Türkei eine Reihe von europäischen Bestimmungen für Normen. So wurden für 15 der 23 Produktkategorien, für die die EU eine CE - Kennzeichnung ("Conform European") vorsieht, die Direktiven der EU - Kommission übernommen. Mit der CE - Anwendung sollen die türkischen Exporte in die EU erleichtert werden.

Veröffentlichung der bfai

Die Bundesagentur für Außenwirtschaft hat eine neue Zoll- und Handelsinformation zum Thema Handelsinterimsabkommen EU-Libanon, welches zum 1. März 2003 in Kraft getreten ist, herausgegeben.

Interimsabkommen EU-Libanon über Handel und Handelsfragen, 194 Seiten, € 23,- (inkl. MWSt., zzgl. Porto- und Versandkosten), Bestell-Nr.: 9455, Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai), Bestell-E-Mail: vertrieb@bfai.de

Möbel - Ägypten

Der Markt für Möbel in Ägypten besitzt langfristig ein erhebliches Potenzial. Mit Unterstützung der EU soll eine Modernisierung der Branche erreicht werden; deutsche Möbelhersteller und Lieferanten einschlägiger Maschinen und Ausrüstungen können hiervon profitieren. Weitere Informationen über die Marktsituation - ergänzt durch eine Reihe von Erläuterungen zur Geschäftspraxis und nützlichen Kontaktanschriften - enthält die neue Broschüre "Markt in Kürze -

Ägypten: Möbel" der bfai. Bestell-Nr. 9556, Bundesagentur für Außenwirtschaft, Postfach 10 05 22, 50445 Köln, Tel.: 0221 / 2057-316, Fax: -444, E-Mail: vertrieb@bfai.de, Preis: € 30,- inkl. MWSt., zzgl. Porto- und Versandkosten.

"Wer liefert was?"

Die "Wer liefert was?"-CD-Books sind in den aktualisierten Versionen für das Jahr 2003 erschienen. Sie bieten detaillierte Informationen zum einen über Unternehmen aus dem deutschsprachigen Raum, zum anderen über Unternehmen aus fast dem gesamten europäischen Raum.

WLW CD-Book 2003, CD-ROM für Einkäufer und Wirtschaftsinteressierte mit national und international tätigen Unternehmen aus D, A, CH, € 79,-, Aktuelle Ausgabe + 3 Updates in Folge € 99,-

WLW Euro-CD-Book 2003, CD für Einkauf, Beschaffung und neue Geschäftskontakte in Europa mit international tätigen Unternehmen aus A, B, CH, CZ, D, F, GB, HR, I, L, NI, SI, SK, € 119,-

Bezugsquelle: Wer liefert was? GmbH, Normannenweg 16-20, 20537 Hamburg, Tel.: 040/25440-0, Fax: 040/25440-100, E-Mail: info@wlw.de, Internet: www.wlw.de, Shop: shop.wlw.de

OMAN E-Business Conference, October 2003 in Muscat

The E-Business Conference will be held in October (20th - 21st October 2003) at the Crowne Plaza, Muscat. Main Speakers are H.E. Mohammed Al Wahaibi, Omantel, H.E. Makhbool Ali Sultan, Ministry of Commerce and Industry, H.E. Ali Sunaidi, Ministry of Commerce and Industry, Contact for further information: German Embassy, P.O. Box 128, Ruwi, P.C. 112, Sultanate of Oman, Tel.: +968 773 24 82, Fax: +968 773 56 90, E-mail: diplofgr@omantel.net.om

Devisenkurse

Land	ISO - Code	Währung	Kurs in EUR (per 100 WE)
Ägypten	EGP	Ägyptisches Pfund	15,44
Algerien	DZD	Algerische Dinar	1,18
Bahrain	BHD	Bahrainische Dinar	243,74
Irak	IQD	Iraqi Dinar	293,92
Iran	IRR	Rial	0,011
Israel	ILS	Neuer Schekel	19,98
Jemen	YER	Jemenitische Rial	0,51
Jordanien	JOD	Jordanische Dinar	129,29
Katar	QAR	Katarische Rial	25,11
Kuwait	KWD	Kuwaitische Dinar	305,18
Libanon	LBP	Libanesische Pfund	0,061
Libyen	LYD	Libysche Dinar	75,98
Marokko	MAD	Dirham	9,31
Oman	OMR	Omanische Rial	237,45
Pakistan	PKR	Pakistanische Rupie	1,58
Saudi - Arabien	SAR	Saudische Rial	24,38
Syrien	SYR	Syrisches Pfund	2,18
Tunesien	TND	Tunesische Dinar	69,53
Türkei	TRL	Türkische Lira	0,000057
V.A.E.	AED	Dirham	24,89
Zypern	CYP	Zyprisches Pfund	170,45

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

Stand: 17. April 2003

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

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

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

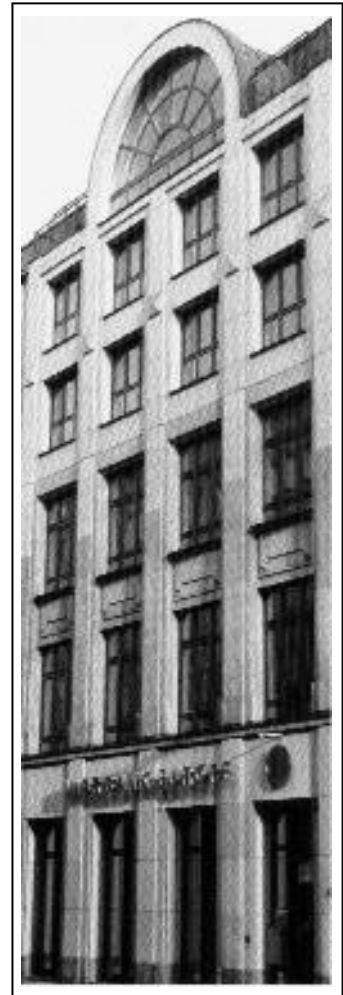
Hinter der Misr Bank-Europe stehen als Gesellschafter die größten ägyptischen Banken. Eine starke Basis, auch für Ihre Geschäftsbeziehungen.



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

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

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



Arabian Travel Market

Vom 06. bis 09. Mai findet in Dubai zum zehnten Mal die internationale Touristikmesse Arabian Travel Market in der Airport Expo statt. Als führende Messe ihrer Art im Nahen und Mittleren Osten bietet sie ein Forum für örtliche, regionale und internationale Anbieter.

Der Nahe und Mittlere Osten ist einer der am schnellsten wachsenden Reisemärkte der Welt, mit einem Wachstum

von 17,5% bei den internationalen Ankünften im Jahr 2002 im Vergleich zum Vorjahr.



Modell des Dubai Palm Tree Island Resort

Insbesondere Dubai verzeichnet hohe Zuwachsraten. Die Zahl der Besucher aus

aller Welt stieg im Vergleich zum Vorjahr um 25%, die Zahl der deutschen Hotelgäste wuchs um 15,2%. Aus diesem Grunde sollen die Hotelkapazitäten in Dubai erweitert werden.

Der Nahe und Mittlere Osten bietet einen attraktiven Markt für Anbieter, die um Besucher aus der Region werben. Touristen aus den Staaten

des Golf-Kooperationsrates geben jährlich etwa US-\$ 13 Mrd. aus.

TECH ADV

Schimmelbuschstr. 64

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

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

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

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

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

Jörg Seifert

Rechtsanwalt - Advocate

Beratung und rechtliche Umsetzung von
 Investitionsvorhaben in den
 Vereinigten Arabischen Emiraten

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

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

SCHLÜTER GRAF & PARTNER

RECHTSANWÄLTE - NOTARE

**Wirtschaftsrecht der Golfstaaten
Firmengründungen
Joint Venture**

Büro Dortmund:
 Königswall 26
 44137 Dortmund
 Tel.: 0231-9144550
 Fax: 0231-9144550

Büro Dubai:
 P.O. Box 29337
 Dubai/V.A.E.
 Tel.: 00971-4-3971119
 Fax: 00971-4-3973869

www.schlueter-graf.de**ZWICK ARMATUREN GmbH**

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

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

**Inter Road Forwarding Agency
Spedition und Handels GmbH**

Herr Dr. A. Mangal - Oststr. 148
 D-22844 Norderstedt - Hamburg
 Telefon (040) 78 91 95-0
 Telefax (040) 78 91 95-55
 e-mail: interroad@amerosia.com
 oder: a.mangal@amerosia.com

Ihre Internationale Fachspedition

für Transporte von und nach Iran, Afghanistan,
 Türkei, Russland, Ukraine, Weißrussland,
 Kasachstan, Usbekistan und Turkmenistan

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**Aixla Interactive**

Sultanahmet
 Istanbul, Turkey
 Mobile: +90 535 - 812 42 52
 E-Mail: info@aixla.com

ist Vermittler von textilen Produkten aus der Türkei
 und sucht Kontakte zu deutschen Interessenten.

Arab Cultivators - Tanbouli & Co.

449 Port Said Str.

Cairo, Egypt
 Tel.: +20 2 - 5915254

Fax: +20 2 - 5909756

E-Mail: arabcult@hotmail.com

sucht Verpackungsmaschinen für Milchpulver und
 Trockenhefe.

Azarbayejani Machinist Ind. Co.

After 7th Str., Airport Ave., Jey Ind. Zone

Isfahan, Iran

Tel.: +98 311 - 5220560-2

Fax: +98 311 - 5220560

E-Mail: aza@ami-co.comInternet: www.ami-co.com

sucht für ein Joint-Venture einen Partner, der
 Technologie für Zucker-Zentrifugen, Farben von
 Textilien und die Nahrungsmittelindustrie herstellt.

Ben Hian for General Trading

P.O. Box 233 01

Sana'a, Republic of Yemen

Fax: +967 1 - 216912

E-Mail: Naji-benhian@y.net.ye

sucht Kontakt zu deutschen Baufirmen, die im
 Jemen tätig sind.

Dusar Engineering and Supply Co. Ltd.

104 Herzl St., P.O. Box 5137, Tel-Aviv 61051, Israel

Tel.: +972 3 - 6822-368

Fax: +972 3 - 6839-313

E-Mail: Dusar@zahav.net.il

sucht Hersteller von Ausrüstungen für
 Melkmaschinen.

Dynic Corporation

12, Najmi Buildings, Shahrahe Liaquat

Karachi - 74200, Pakistan

Tel.: +92 21 - 2621686

Fax: +92 21 - 2628541

E-Mail: dynic@super.net.pkInternet: <http://dynic.8m.com>

sucht Produzenten und Exporteure von
 Recyclingpapier.

El Maraghy Pack

El Nozha El Gedidah - Police Partition, 4 (H) Dr.

Taha Husein Strret

Cairo, Egypt

Tel.: +20 2 - 6246786

Fax: +20 2 - 6246798

E-Mail: elmaraghyrack@hotmail.comInternet: www.elmaraghy.com

ist Hersteller von Verpackungen und
 Verpackungsmaterial und sucht Kontakt zu
 Unternehmen aus derselben Branche.

Euroel GroupTechnological Park, Bldg. 1, Jerusalem 91487,
Israel

Tel.: +972 2 - 6796-932

Fax: +972 2 - 6796-934

E-Mail: Michael@euroelgroup.comInternet: www.euroelgroup.com

bietet seine Dienste als Vertreter für europäische
 High Tech- und IT - Produkte in Israel an.

Fine Up Enterprises

Hajipur, Sialkot 51310

Pakistan

Tel.: +92 432 - 259083

Fax: +92 432 - 259120

E-Mail: info@fineupent.comInternet: www.fineupent.com

ist Hersteller von Handschuhen für verschiedene
 Zwecke und sucht Interessenten für den Import
 sowie Repräsentanten in Deutschland.

GAMIGO

P.O. Box 222, Benyamina 30550, Israel

Tel.: +972 4 - 6288-394

Fax: +972 4 - 6288-694

E-Mail: Gamigo@barak-online.netwww.gamigo.co.il

sucht Interessenten für den Import von
 Drachenbausätzen für Kinder.

General Trading Company L.L.C.

P.O. Box 84, Muscat, P.C. 113

Sultanate of Oman

Tel.: +968 - 702 133

Fax: +968 - 703 828

E-Mail: getcogrp@omantel.net.com

sucht Hersteller von "Bridge Bearing Pads", Mirror
 Heated Pads" sowie Textilmembranen und "Grids
 for Soil Erosion/Filtration".

**Halici Elektronik & Telekomunikasyon San. Tic.
Ltd. Sti.**

Acibadem, Dost Ozan, Sokak No 1/3

Kadiköy, Istanbul, Turkey

Tel.: +90 216 - 3274700

Fax: +90 216 - 3275959

E-Mail: hhalici@halici.comInternet: www.halici.com

ist ein Elektronikunternehmen und sucht
 Kooperationspartner in Deutschland.

Hamavaran Sanat Kavir Yazd2nd floor, No. 528, Opposite of Yazd regional
water Co.

Paknejad Blvd., P.O. Box: 89175/398

Yazd, Iran

Tel.: +98 351 - 7247969

Fax: +98 351 - 7247969

E-Mail: hskyco@jpaco.biz

Geschäftsanfragen

sucht Hersteller von Rohstoffen wie Kaolin, Farbstoffen oder Glasuren für Keramik und Kacheln.

Harputlu Textile Industry & Trade Co.

2. Organize Sanayi Bölgesi
57 Nolu Cadde No:2, 27120 Baspınar
Gaziantep, Turkey
Tel.: +90 342 - 337 16 93-94
Fax: +90 342 - 337 16 95
E-Mail: Harputlutekstil@ttnet.net.tr
Harputlutextile@hotmail.com

ist Hersteller von Teppichgarn und sucht Kontakte in Deutschland.

Hashdera Holdings Ltd.

35 Ben Ami, Acre 24505, Israel
Tel.: +972 4 - 9913-828
Fax: +972 4 - 9913-998
E-Mail: hashdera35@bezeqint.net
sucht Interessenten für den Import von Sandalen, Handtaschen und Gürteln.

Horizon International

7/G-1, Hamilton Court, Main Clifton Road
Karachi - 75600, Pakistan
Tel.: +92 21 - 5370741 / 5370742
Fax: +92 21 - 5830375
E-Mail: info@leatherwears.com
Internet: www.leatherwears.com
ist Hersteller von Kleidungsstücken aus Leder und sucht Interessenten für den Import sowie Repräsentanten in Deutschland.

Hydro Noa 1988 Ltd.

2 Beit Alfa St., Tel-Aviv 67219, Israel
Tel.: +972 3 - 561-6257
Fax: +972 3 - 561-6743
E-Mail: Shay@hydranoa.co.il
Internet: www.hydranoa.co.il
sucht Handelsvertreter für den Export von hydraulischen Rettungswerkzeugen für die Feuerwehr und Sicherheitsteams in Deutschland.

IDEAL

Ramsis Street Extension, Nasr City
Cairo, Egypt
Tel.: +20 2 - 4880880
Fax: +20 2 - 4880881
E-Mail: amal.farid@og.com.eg
Internet: www.ideal-og.com
sucht Lieferanten von Rohstoffen für die Herstellung von Elektrohaushaltsgeräten.

I-Mak

Sanayi Cad. No:1, Seyli / Kurtköy
Pendik Istanbul, Turkey
Tel.: +90 216 - 378 03 26
Fax: +90 216 - 378 06 86
E-Mail: imak@imakreduktor.com
Internet: www.imakreduktor.com
ist Produzent von Schrägstirnrädern, Schraubenrädern sowie "Belt Variators" und sucht Kontakte in Deutschland.

Ahmad Khaldoun, Engineer

Shahba, Aleppo, Syria
Tel.: +963 93 - 252725
Fax: +963 21 - 2643481
E-Mail: yaser@scs-net.org
ist tätig im Bereich Stahlprodukte verschiedenster Art und sucht Kontakte in Deutschland.

MANHSTYR Import - Export & international trade

35 El Obour Tower - 25th Floor - Salah Salem RD.
Heliopolis, Cairo, Egypt
Tel.: +20 2 - 40 16 920
Fax: +20 2 - 263 37 37
E-Mail: MANHSTYR@hotmail.com
sucht Hersteller von Ausrüstung und Maschinen für Mühlen und Feinmühlen.

MARTEC

Management & Marketing Technology
1, Road 5, Maadi
Cairo, Egypt
Tel.: +20 2 - 380 8830
Fax: +20 2 - 380 6662
E-Mail: info@martec-egypt.com
Internet: www.martec-egypt.com
sucht Ausrüstungen und Maschinen für das Trocknen von Früchten.

MATSAN Matbaacilik San. ve Tic. A.S.

G. Ali Riza Gurcan Cad. Metropol Center, K:7 D:28
Merter
Istanbul, Turkey
Tel.: +90 212 - 481 74 10
Fax: +90 212 - 481 74 19
E-Mail: halley@halley.com.tr
Internet: www.halley.com.tr
ist Produzent von Duplex- und Vinyl-Tapeten sowie selbstklebenden Borten und sucht Kontakte in Deutschland.

Meretz Investments

2 Kaufman St., Tel-Aviv 68012, Israel
Tel.: +972 3 - 510-6463
Fax: +972 3 - 510-6121
E-Mail: Ramita@meretz-inv.co.il
Internet: www.meretz-inv.vo.il
bietet sich als Investment Portfolio Manager an.

Misr Engineering Center for Consultation and Agencies

62 El Tahrir St., Dokky
Cairo, Egypt
Tel.: +20 2 - 7483987
Fax: +20 2 - 7608651
E-Mail: MECCA_Egypt@hotmail.com
sucht Kontakt zu Unternehmen aus dem Bereich Produktion von Industriegasen.

Mohamed Zaki & Co.

58 Kaser El Anie Street - Garden City
Cairo, Egypt
Tel.: +20 2 - 795 27 02
Fax: +20 2 - 792 24 27
E-Mail: tradeegypt@hotmail.com
sucht Hersteller von Dialysegeräten (für Nierendiagnose).

NNT Co.

P.O. Box: 15745-768
Tehran, Iran
Tel.: +98 21 - 8837874
Fax: +98 21 - 8837875
E-Mail: nnt4@yboard.com
sucht Hersteller von Weichverpackungen.

Nurpaper Paper Industries Ltd.

7 Hashfela St., P.O. Box 3618, Petach Tikva
49130, Israel
Tel.: +972 3 - 922-7855

Fax: +972 3 - 922-7854
E-Mail: Nur_@zahav.net.il
Internet: www.nur-ltd.co.il
sucht Produzenten und Exporteure von recyceltem Papier.

Roni Hareli Law Office

6 Tiomkin St., Tel-Aviv 65783, Israel
Tel.: +972 3 - 566-5226
Fax: +972 3 - 566-5221
E-Mail: Hareli-r@zahav.net.il
bietet rechtliche Dienstleistungen bei Steuern, Verträgen und Immobilien an.

Saud Bahwan Group

P.O. Box 3000, Ruwi, Postal Code 112
Sultanate of Oman
Tel.: +968 - 561377
Fax: +968 - 561631
E-Mail: sbgroup@omantel.net.om
Internet: www.saudbahwangroup.com
sucht für einen seiner Kunden Hersteller von Anlagenbestandteilen für die Holzkohleproduktion.

Sepehr

239 Mirdamad Blvd.
Tehran 19189, Iran
Tel.: +98 21 - 225 49 52/3
Fax: +98 21 - 222 8141
E-Mail: info@sepehrshargh.com
sucht Hersteller von Brandsohlen für die Schuhproduktion.

Tiv Taam Hacarmel Ltd.

Industrial Zone Emek Hefer, P.O. Box 1140,
Hadera 38800, Israel
Tel.: +972 4 - 6179096
Fax: +972 4 - 6179084
E-Mail: Ronit@tivtaam.co.il
sucht Produzenten und Exporteure von Lebensmitteln und Getränken.

Turbo Plus (m.B.) Ltd.

P.O. Box 18069, Tel-Aviv 61180, Israel
Tel.: +972 3 - 695-3350
Fax: +972 3 - 695-3170
E-Mail: turboplus@barak-online.net
sucht Hersteller von Fotofilmen und Rasierern.

Universal Machinery and Heating Ind. Trade Corp.

Istanbul, Turkey
Tel.: +90 216 - 3804017
Fax: +90 216 - 41630000
ist Hersteller von Boilern und sucht strategische Partner.

Yotse Dofen

7 Dror St., P.O. Box 20952, Ra'anana, Israel
Tel. & Fax: +972 9 - 7713355
E-Mail: Dekel9@netvision.net.il
sucht Interessenten für den Import von auf Olivenöl basierenden Hautpflegemitteln.

Ziv Levi

7 Katznelson St., Petach Tikva 49207, Israel
Tel.: +972 3 - 9249-126
Fax: +972 3 - 9372-541
E-Mail: z_levi@hotmail.com.il
bietet sich als Agentur für den Export von Lebensmitteln und medizinischen Produkten nach Israel an.

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

Information

- ◆ Market-Information on the region and business areas, general information regarding economic development and economic support
- ◆ Up-to-date monthly information, including information enquiries from the region as well as current employment offers and employment research
- ◆ Up-to-date information about the Near and Middle East Initiative of the German Economy (Heads of all important German organisations having relation to the Near and Middle East, such as head of the 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 / special fairs / conventions
- ◆ Seminars, training, education

Cooperation

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

ANTRAG AUF MITGLIEDSCHAFT

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

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

Firma/Organisation: _____

Anschrift: _____

Telefon: _____ Telefax: _____ E-mail: _____

Rechtsform: _____

Anzahl der Beschäftigten: _____ Umsatz: _____ Gründungsjahr: _____

Inhaber/Geschäftsführer/Vorstand: _____

Ansprechpartner: _____ Position: _____ Durchwahl: _____

Das besondere Interesse unseres Unternehmens / unserer Organisation gilt:

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

Allen angegebenen Ländern

Wir haben Interesse, in folgenden Länderausschüssen mitzuarbeiten:

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

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

Datum

Unterschrift(en)

Ein Mitglied stellt sich vor

PwC Deutsche Revision AG

Im internationalen Netzwerk von PricewaterhouseCoopers kooperieren 140 unabhängige Mitgliedsfirmen mit über 125.000 Mitarbeitern. Damit ist PricewaterhouseCoopers an allen wichtigen Wirtschaftsstandorten der Welt vertreten. Durch unser internationales Expertennetzwerk sind wir in der Lage, unseren Mandanten weltweit Leistungen auf einheitlich hohem Qualitätsniveau anzubieten.

In Deutschland werden diese Leistungen durch die Gesellschaften der Unternehmensgruppe PwC Deutsche Revision AG erbracht. PwC Deutsche Revision AG ist eine rechtlich unabhängige Mitgliedsfirma von PricewaterhouseCoopers (Int.). Wir betreuen führende Industrie- und Dienstleistungsunternehmen jeder Größe, Gesellschaften der Öffentlichen Hand, Verbände, kommunale Träger und andere Organisationen. Wir bieten unseren Mandanten ein breitgefächertes Dienstleistungsangebot in den Geschäftsbereichen Corporate Finance-Beratung, Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung. Stark ausgebaut haben wir den Geschäftsbereich "Neuer Mittelstand". Mit einem Netzwerk von 39 Standorten in Deutschland betreuen wir unsere Kunden direkt vor Ort. Jeder Kunde hat seinen persönlichen Ansprechpartner, der alle Prozessschritte begleitet - von der Analyse bis zur Umsetzung konkreter Maßnahmen.

Im Bereich Corporate Finance haben wir uns auf finanzwirtschaftliche, transaktionsbezogene und strategische Beratungs-

leistungen für Unternehmen, Finanzdienstleister und den Öffentlichen Sektor spezialisiert. Kern unseres Beratungsansatzes ist die Wertschaffung, Wertehaltung und Wertsteigerung von Unternehmen. Die Dienstleistungen sind auf alle Unternehmensphasen bezogen und reichen von der

- Beratung bei Unternehmensgründungen über
- Unternehmensbewertung,
- wertorientierte Strategieberatung und Unternehmensführung,
- Bewertung und Management immaterieller Werte,
- Mergers & Acquisitions,
- Immobilien-Consulting,
- gesellschaftsrechtliche Umstrukturierungs- und Forensische Beratung bis hin zur
- Sanierungs- und Insolvenzberatung.

Dabei verstehen wir uns als integrierter Dienstleister. Das heißt: Unsere Experten arbeiten in interdisziplinären Teams, um für unsere Kunden die gesamte Kompetenz aus einer Hand liefern zu können.

Bei Ausföhrungsgewährleistungen und Investitionsgarantien begleiten wir im Konsortium mit der Hermes-Kreditversicherungs-AG im Auftrag des Bundes deutsche Exporteure und Investoren bei Auslandsprojekten, in dem durch Bundesgarantien Exporte und Investitionen gegen politische und zum Teil auch wirtschaftliche Risiken abgesichert werden. Ferner umfassen unsere Beratungsleistungen neben Model Checks für große Vorhaben auch in- und

ausländische Privatisierungen, Bürgschafts- und Außenwirtschaftsfragen sowie Projekt- und Infrastrukturfinanzierungen. Wir evaluieren Projekt- und Unternehmenskonzepte und beurteilen deren wirtschaftliche Tragfähigkeit, entwickeln Cashflow- und Finanzierungsmodellrechnungen und unterstützen bei Ausschreibungen und Interessenbekundungsverfahren. Im Auftrag verschiedener Bundesländer sind wir im Rahmen staatlicher Wirtschaftsförderungsinstrumente auch national tätig.

Unser umfassender Beratungsansatz wird durch eine breite Expertise ermöglicht, die es erlaubt, unser Know-how jeweils entsprechend den individuellen Kundenanforderungen zu bündeln. Dabei orientieren sich die Berater - in Deutschland rund 1.000 Spezialisten - an internationalen Qualitätsstandards. Unsere Kunden werden hierdurch bei zukunftsweisenden und wertschaffenden Entscheidungen unterstützt und können so den wachsenden finanzwirtschaftlichen Herausforderungen erfolgreich begegnen. Einen wichtigen Erfolgsschlüssel bildet dabei unsere stark ausgeprägte Branchenexpertise.

PricewaterhouseCoopers im Internet:
www.pwc.com/de

Ansprechpartner:
Jürgen Springer
New-York-Ring 13
22297 Hamburg
Tel.: 040- 63 78-13 11
Fax: 040-63 78-10 33
E-Mail: juergen.springer@de.pwc.com

PRICEWATERHOUSECOOPERS

Corporate Finance Beratung

Impressum

WIRTSCHAFTSFORUM NAH- UND MITTELSTO[®]

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

Herausgeber:

Nah- und Mittelst-Verein e.V.

Große Theaterstr. 1,

D-20354 Hamburg

☎ (+49) 040/450331-0,

☎ 040 - 450331-31

Jägerstr. 63a

D-10117 Berlin

E-Mail: numov@numov.de

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

Verantwortlich:

Helene Rang

3. Ausgabe

Mai / Juni 2003

erscheint zweimonatlich

Gesamtleitung / Chefredaktion:

Helene Rang

Stellvertretende Chefredaktion:

Nils Harmsen

Redaktion:

Amani Barth, Sanna Burmester, Kirill

Dmitriev, Jasmina Feldmann, Abdurrahim

Gülec, Annegret Hage, Mohammed

Ibahrine, Sonja König, Malakeh Sanati-

Künne, Bernhard Wille, Deniz Yüksel

Weitere Mitarbeit:

Esen Al-Muhasibaji

Layout / Technische Abwicklung:

Nils Harmsen

Druck: Druckhaus Arns

42853 Remscheid

Gastautoren:

Hans-Thomas Hengl

Dr. Rüdiger Reyels

Dr. Erich Riedl

Harald U. H. Roth

Devisenkurse: Arab Banking

Corporation Daus & Co. GmbH

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

Arab Bank AG

Misr Bank-Europe GmbH

PwC Deutsche Revision AG

Qatar Airways

RWE DEA AG

Siemens

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

Vorstand / Board des NuMOV

Vorsitzender des Vorstandes:

Werner Schoeltzke

Vorsitzender der Geschäftsführung

MAN Ferrostaal Industrieanlagen GmbH

Stellvertretende Vorsitzende:

Jürgen K. Nehls

Mitglied der Geschäftsführung

Giesecke & Devrient GmbH

Helene Rang

Geschäftsführendes Vorstandsmitglied

Nah- und Mittelst-Verein e.V.

Jens-Ove Stier

Mitglied des Vorstandes

Schmidt Bank AG

Ehrenvorstandsmitglied:

Hans-Jürgen Wischnewski

Bundesminister / Staatsminister a.D.

Honorary Member of the Board of the

German Near and Middle East Association

Vorstand:

Martin Bay

Vorsitzender der Geschäftsführung

DB ProjektBau GmbH

Edwin Eichler

Mitglied des Vorstandes

ThyssenKrupp AG

Dr. Bernd Eisenblätter

Mitglied der Geschäftsführung

GTZ, Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit

Jürgen Fitschen

Member of the Group Executive Committee

Deutsche Bank AG

Klaus Galinski

Mitglied des Vorstandes

SMS Demag AG

Wilfried H. Graf

Mitglied des Vorstandes

Arab Bank AG

Dr. Peter Hennig

Mitglied des Bereichsvorstandes

Commerzbank AG

Dr. Martin Herrenknecht

Vorsitzender des Vorstandes

Herrenknecht AG

Andreas Kley

Mitglied des Bereichsvorstandes

Siemens AG /KWU

Ingrid Matthäus-Maier

Mitglied des Vorstandes

KfW, Kreditanstalt für Wiederaufbau

Peter F. Mayr

Geschäftsführender Gesellschafter

Terramar GmbH

Hartmut Mehdorn

Vorsitzender des Vorstandes

Deutsche Bahn AG

Carlos Möller

Mitglied des Vorstandes

Bilfinger Berger AG

Martin Rey

Mitglied des Bereichsvorstandes

HypoVereinsbank AG

Prof. Dr. Jürgen Richter

Aufsichtsratsvorsitzender

Lycos N.V. Haarlem (NL)

Service für NuMOV-Mitglieder:

Wichtige Informationen, die angefordert werden können:

Konferenz "Companies on the Ground
The Challenges for Business in Rebuilding
Iraq", May 1, 2003

Unterlagen zur Konferenz

Jordanien

Broschüre 5th Middle East International
Trade Fair, 3-12 July 2003, Amman

Saudi-Arabien

Prospects for the Saudi Economy: 2003

The Fiscal Budget 2003

The Al Yamamah Economic
Offset Programme

Saudi Arabian Mining Sector

Saudi population growth /
labour market situation

Kostenlose Anforderung nur durch
NuMOV-MITGLIEDER

Rückmeldung: An FAX 040 45033131

Wir bitten um Zusendung der Unterlage/n

Unsere Mitglieds-Nummer: _____

Mitglieds-Firma / Anschrift: _____

Trade Index of Pakistan - 5th Edition

Special Discounted Price US\$ 100/-

2 Volume Set - 2260 Pages, ISBN: 969-8650-00-8

Trade Index of Pakistan - CD-ROM Version, Internet
Version & Email Version are also available.

Use the Trade Index of Pakistan Printed version to:

- * Find more people to sell to
- * Find more people to buy from
- * Plan / execute a sales campaign to reach a particular business or trade sector
- * Establish a more effective distribution
- * Design more cost-effective sales routes
- * Obtain up-to-date addresses of businesses locally or nationally
- * Get basic research data
- * Contact the various Government departments & Source for information

Trade Index of Pakistan is most effectively circulated to (but not limited to):

- * Chambers of Commerce throughout the world
- * Import / Export Promotion Offices World-Wide
- * Pakistan Embassies / Trade Offices Abroad
- * Foreign Trade Missions / Leading Business Houses in Pakistan
- * Guest Rooms of Leading Hotels throughout Pakistan
- * International Exhibitions around the world
- * International donor agencies operating in Pakistan (World Bank, IMF, ADB, UNIDO, UNDO etc.)

Space & Time (Private) Limited

Business Information Centre, Aarsal House,

Shaheed-e-Millat Road, Karachi-74800, Pakistan

Tel: (CallSearch) 4387465, (PABX) 4388762-3-4

Fax: (9221) 4387466

Email: ameen@PakistanBiz.com

URL: www.PakistanBiz.com