



Inhalt

Iran: Iranian Minister Jahangiri in Germany	1
Neue Vorstandsmitglieder des Nah- und Mittelost-Vereins e.V.	2
Editorial	3
Personalien	3
Unsere neue NuMOV-Repräsentanz-Adresse in Berlin	3
Fourth Session of the UAE-German Joint Economic Commission	4
Katar: Going Qatar	6
Vorankündigung: Unternehmerdelegation nach Oman und Katar	6
Qatar's non-energy sector attracts QR 12bn investment	7
German Business Forum Qatar	7
Kurzmeldungen	8
Irak: Saudi Firms win 64 Million Dollar contracts	11
Irak: Expansion of trade between Iraq and the United Arab Emirates	11
Distribution Strategies in the Middle East and North Africa	12
Mitgliederversammlung des Nah- und Mittelost-Vereins e.V.	16
Ägypten: "Plastex 7" in Cairo	23
Iran: Oil & Gas Show in Tehran attracts more German companies	23
Aktuelle Hinweise	24
Devisenkurse	24
NuMOV-Länderforum	25
"Internationales Verhandeln" - Ein Ratgeber aus der Praxis	25
business page	26
Geschäftsfragen	26
Flüge nach Afghanistan	27
The new Afghan cabinet	27
China Railway Corporation's first project in the Middle East	27
Saudi Telecom's revenues rise	27
Serviceleistungen	28
Mitgliedsantrag	28
Ein Mitglied stellt sich vor: Ibramar Schiffsfahrts GmbH	29
Impressum	30
Vorstand	30
Service für NuMOV-Mitglieder	30

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

Iranian Minister Jahangiri in Germany:

New Perspectives for German-Iranian Industrial Cooperation

by Helene Rang



from left to right: H.E. Dr. Werner Müller, Federal Minister of Economics and Technology, H.E. Eshaq Jahangiri, Minister of Industry and Mines of the Islamic Republic of Iran

The Iranian Minister of Industry and Mines, H. E. Eshaq Jahangiri, accompanied by several Majlis members and a high ranking business delegation paid a visit to Germany in April 2002, where he met with the German Minister of Economics and Technology, Dr. Werner Müller.

One of the highlights of his visit was a conference on April 25, 2002, in the "Haus der Deutschen Wirtschaft" in Berlin which was attended by the German Minister of Economics and Technology, Dr. Werner Müller, and some 80 industrialists and businesspeople. This

underlined the importance the German government attaches to expanding comprehensive ties with Iran.

Ludwig Georg Braun, the president of the German Association of Chambers of Industry and Commerce, welcomed H. E. Jahangiri and his delegation and emphasized the achievements of president Khatami's political and economic reforms during recent years and the importance of the visit of H.E. Jahangiri.

to be continued on page 20

Neue Vorstandsmitglieder des Nah- und Mittelost-Vereins e.V.:

Klaus Galinski

ist Mitglied des Vorstandes der SMS AG und der SMS Demag AG, Düsseldorf, dem weltweit führenden Unternehmen auf dem Gebiet der Hütten- und Walzwerkstechnik. Die SMS Demag AG ist das größte Tochterunternehmen im Verbund der SMS AG, einer Holding einer Gruppe von international tätigen Unternehmen des Anlagen- und Maschinenbaus für die Verarbeitung von Stahl-, NE-Metallen und Kunststoffen. Die Gruppe gliedert sich in die Unternehmensbereiche Hütten- und Walzwerkstechnik, Press- und Schmiedetechnik sowie Kunststofftechnik. Im Jahr 2001 erwirtschafteten weltweit rund 9700 Mitarbeiter rund 2,25 Mrd. EUR Umsatz. Klaus Galinski ist innerhalb des Vorstandes der SMS Demag AG für die Geschäftsfelder Roheisenerzeugung sowie Stahlwerke und Stranggießtechnik verantwortlich. 1999 wurde er in den Vorstand der SMS Demag AG berufen und 2001 in den Vorstand der SMS AG.



Dr. Peter Hennig

ist seit 2001 Global Head of Financial Institutions der Commerzbank AG in Frankfurt/Main. Nach einer Bankausbildung und dem Studium der Wirtschaftswissenschaften mit abschließender Promotion begann Dr. Peter Hennigs Tätigkeit bei der Commerzbank.

Zunächst in der Funktion als Delegierter beim Unibanco - Banco de Investimento do Brasil S.A. sowie als Länderreferent in der Zentralen Auslands-Direktion mit der Zuständigkeit u.a. für Israel und Zypern, führte ihn sein Weg in der Commerzbank AG über die Leitung der Regionalfiliale in Leverkusen und die Leitung der Gebietsfiliale Brüssel bis zur Berufung zum Vorsitzenden des Vorstandes der Commerzbank Belgien AG. Zuletzt nahm Dr. Peter Hennig die Position eines Mitglieds der Geschäftsleitung der Commerzbank AG, Hannover ein.



Carlos Möller

ist seit 2002 ordentliches Vorstandsmitglied der Bilfinger Berger AG. Das führend international tätige Unternehmen der deutschen Bauindustrie entwickelt sich vom klassischen Baukonzern zum umfassenden Dienstleister. Die Multi Service Gruppe für Immobilien und Infrastruktur baut ihre kundenorientierte Leistungspalette systematisch aus. Neben dem Kerngeschäft bietet das Unternehmen im In- und Ausland ein umfassendes Spektrum an, das mit Entwickeln, Planen, Unterhalten und Betreiben aller Bereiche vor, während und nach der Realisierung eines Bauprojekts abdeckt. Die Zuständigkeitsschwerpunkte von Carlos Möller im außereuropäischen Baugeschäft liegen in Australien, den Vereinigten Staaten, Asien, Afrika sowie in der Region Naher und Mittlerer Osten. Das Geschäftsfeld Bauen Ausland trägt 60 Prozent zur Konzernleistung bei.



Editorial



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

Wenn in den letzten beiden Jahren über Energie diskutiert wurde, so ging es meistens um die Preise für Rohöl. Allmählich gewinnt jedoch auch die Sicherstellung der langfristigen Versorgung Westeuropas mehr Aufmerksamkeit. In Nordafrika sowie im Nahen- und Mittleren Osten ist man mit den Planungen weiter vorangekommen als in unserer Öffentlichkeit bekannt. So überrascht es manche zu hören, dass in ca. 15 Jahren 25% des westeuropäischen Erdgasbedarfs aus Nordafrika gedeckt werden sollen. Die notwendigen Projekte werden schon vorangetrieben. Der Iran, die Türkei und Griechenland haben sich über ein Pipeline-Projekt mit Verbindung zum europäischen Verbundnetz geeinigt. Schon mittelfristig wird es zu zusätzlichen Pipelines aus Zentralasien über den Iran kommen und damit auch Richtung Europa - eher als die kürzlich wieder "aufgefrischte" Pipeline aus Zentralasien durch Afghanistan unter Umgehung des Iran. Überhaupt wird der Iran wegen seiner immensen Vorräte eine Schlüsselrolle beim Export von Erdgas einnehmen, nicht nur in westlicher Richtung, sondern auch nach Osten. Allerdings wird dies wegen des Kaschmir-Konfliktes nicht per Pipeline sondern mit einer ganzen Flotte von neuen Flüssiggastankern geschehen. Flüssiggasexporte in erheblichem Umfang wird es auch aus Katar, das auch über enorme Reserven verfügt, geben. Der Energiehunger verschiedener Länder in Asien nimmt rasant zu und es wäre gut, wenn Westeuropa frühzeitig eine aktivere, langfristige Energiesicherungspolitik betreiben würde.

Für heute verbleibe ich
mit freundlichen Grüßen
Ihr

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

Personalien

Hamed T. Al-Saadoun und **Fahad A. Al-Moosa** wurden vom Vorstand von Saudi Aramco zu neuen Vize-Präsidenten gewählt. Al-Saadoun ist für den Bereich Western Region Refining, Supply and Distribution, Al-Moosa für den Bereich Southern Area Oil Operations zuständig.

Ahmed bin Byat, bisher Chief Executive Officer von Dubai Internet City ist neuer General Director der Dubai Technology, E-Commerce and Media Free Zone.



Peter Kreutzberger übernimmt die Koordinierungsstelle NMI (Nordafrika Mittelost Initiative der Deutschen Wirtschaft) in Berlin. Er hatte zuvor die Position eines Botschaftsrats bei der ständigen Vertretung der Bundesrepublik Deutschland bei der OECD inne.

Massoud Mozayani wird Senior Advisor bei der Weltbank in New York. Er hatte zuvor die Position eines Managing Directors bei der Europäisch-Iranischen Handelsbank in Hamburg inne.



Dr. Gunter Mulack ist zum Beauftragten der Bundesregierung für den Islamdialog, Dialog der Kulturen ernannt worden. Er bekleidete zuvor die Position des Botschafters der Bundesrepublik Deutschland in der Arabischen Republik Syrien.



Eberhard Schuppius wird neuer Botschafter der Bundesrepublik Deutschland in der Arabischen Republik Syrien. Er war zuvor in der Besoldungsstelle im Auswärtigen Amt tätig und ersetzt **Dr. Gunter Mulack**.

Karl-Heinz Wittke wechselt in die Wirtschaftsabteilung der Botschaft der Bundesrepublik Deutschland im Sultanat Oman. Er war zuvor im Arbeitsstab für Umwelt und biopolitische Fragen in der Außenpolitik im Auswärtigen Amt. Er wird Wolfgang Rechenhofer ablösen, der zum Goethe-Institut in München wechselt.

Unsere neue NuMOV- Repräsentanz-Adresse in Berlin

Jägerstr. 63 A / Ecke Friedrichstrasse
10117 Berlin

Tel.: 030 - 20 64 10-0
Fax: 030 - 20 64 10-10

E-Mail: numov@numov.de
Internet: www.numov.de

Fourth Session of the UAE-German Joint Economic Commission Conferred on Future Possibilities of Cooperation

by Dr. Bernd Jäckel

On May 11/12 2002, officials from the United Arab Emirates and Germany held the fourth session of their countries' Joint Economic Commission. The delegations of both countries, composed of government officials and business representatives, were respectively headed by Director General in the United Arab Emirates' Foreign Ministry Mohamed Khalifa Bin Yousef Al-Suweidi and Deputy Director General in the Federal Ministry of Economics and Technology Volker Hahn. The main topics of the session were issues relating to bilateral trade, industrial cooperation, tourism, and technical cooperation, particularly in the fields of health care, environmental protection, training and education. During their stay, the German delegation also had meetings in the United Arab Emirates' Foreign Ministry, the Dubai Department of Tourism and Commerce Marketing, the Dubai Chamber of Industry and Commerce, and the Jebel Ali Free Zone Authority.

On the basis of the overall dialogue that took place, it may be stated that the United Arab Emirates have the most dynamic economy in the Gulf region. Although petroleum remains the decisive factor for the economy of the United Arab Emirates, efforts to further diversify the economy continue to be pursued intensively. This economic policy course is accompanied and supported by a liberal system of trade, free exchange rates, and a targeted fostering of the private sector. Among the most important growth engines are the energy sector, the petrochemical industry, the construction industry, as well as trade, financial services and tourism. To help develop these areas, foreign investors are welcome; significant benefits are provided for foreign investors above all in the Free Zones of the individual Emirates. In this connection, the United Arab Emirates would like to see even greater involvement by German companies.

United Arab Emirates - an Important Economic Partner for Germany in the Arab World.

Bilateral relations focus on the development of economic cooperation. The United Arab Emirates' economic policy, which is aimed at liberalization and diversification, provides a



from left to right: Dr. Bernd Jäckel, Dy. Head, Division of Arab Countries/Iran, Federal Ministry of Economics and Technology, H.E. Dr. Alexander Mühlen, Ambassador of the Federal Republic of Germany to the United Arab Emirates, Volker Hahn, Deputy Director General, Federal Ministry of Economics and Technology, Mohamed Khalifa Bin Yousef Al-Suweidi, Director General, Foreign Ministry of the United Arab Emirates

good basis for such efforts. After Saudi Arabia, the United Arab Emirates are Germany's second most important trading partner in the Arab region. In 2001, bilateral merchandise trade amounted to 3.1 billion €. This was an increase of 31.9% over the previous year. German exports rose 33.9% to 2.9 billion €, thus setting a record. The most important German export goods are machinery, motor vehicles, electrical engineering articles, and chemical products, along with iron and ironware.

German imports from the United Arab Emirates totaled 191 million €, also showing an increase (7.8% over 2000). The United Arab Emirates' most important exports to Germany are textiles.

The two sides agreed to strengthen efforts to reduce the UAE's deficit in bilateral trade. Important instruments in this connection are, among others, the exchange of delegations and the participation at fairs and exhibitions. The Office of the Delegate of German Industry and Commerce in Dubai will work together with the UAE chambers of commerce to

promote workshops in Germany fostering the sale of products from the United Arab Emirates.

Over the course of the next few years, tenders for industrial projects are going to be increasingly published and privatization undertaken at a faster pace. Named as points of emphasis for German involvement are energy, oil, gas, construction, light industry, and industrial repair and service installations. The UAE have a strong interest in seeing that German companies set up operations in the various Free Zones. German industry's investment involvement in the United Arab Emirates has thus far tended to be somewhat reserved. German direct investment was thus 84 million € at the end of

1999. But existing agreements on investment promotion and protection, and on double taxation, should have a positive impact on the investment activities of both sides.

For the UAE, the tourism area is an important factor for economic growth. The Emirate of Dubai is planning the construction of further tourism projects such as the Palm Island Project, Festival City. In the next several years Dubai seeks to considerably enhance the number of foreign tourists from the present 3 million level. German tourists are an important target group in this context (in 2001 with 140,000 visits at second place behind the United Kingdom). In the meeting at the Department of Tourism and Commerce Marketing, the offer was made that this agency could serve as a first point of contact for all cooperation projects planned by the German side.

The UAE side is strongly interested in expanding technical cooperation, which has thus far mainly been borne by the GTZ. In this

to be continued on page 14

Going Qatar

by Helene Rang

Right across the Qatari economy, activity is mounting. In recent years, Qatar has recorded the most robust gross domestic product (GDP) growth within the Gulf Cooperation Council (GCC) region. Having been lately ranked as the wealthiest Arab country, economic prospects in Qatar look very promising. New Finance Ministry figures show that Qatar's gross domestic product (GDP) amounted to US-\$ 16,152 million in 2001, only modestly down on the 2000 figure

despite the fall in energy prices in that year. This was almost 60 per cent more than GDP in 1998 in an economy where inflation has averaged no more than 3 per cent a year over the same period suggesting that growth in real terms has averaged about 11 per cent in the four years to the end of 2001. The impact of former energy investments on Qatar's financial position is obvious. In attempting to establish policies that efficiently utilize the country's hydrocarbon

resources, the government has sponsored development plans and studies relating to the best use of natural resource revenues. The government has developed a policy of diversification away from oil mainly through liquefied natural gas (LNG) schemes and foreign investment. Presently, Qatar has invested tens of billions of dollars in developing and marketing its gas reserves, which are assessed at 9% of the global total reserves. The country is said to currently have the world's highest per capita public spending. In addition, the government is looking for other ways of investing the rising tide of cash. Infrastructure projects worth US-\$ 2,800 million are supposed to be launched in the fiscal year 2002/03. This would involve a total of 325 projects including major roads, drainage and schools. One focus for investment is the Asian games, to be held for the first time in the Arab world on 1-15 December 2006. The Doha Asian Games Organising Committee (DAGOC) was formed in October 2001 to prepare for the influx of at least 10,000 athletes from 43 countries. The construction sector is waiting expectantly for the launch of projects in the run-up to the biggest international event to be staged by the country. Qatar is set to become the site for a major sports city to host the 2006 Asian Games. The Qatar National Olympic Committee is reported to have already set aside a site for a new Olympic Village 10 km north of the West Bay Lagoon development in Doha and consultants are expected to be appointed shortly to produce a masterplan for the development. The construction of the sports city is one major project being estimated at US-\$ 800 million.

In September 2001, Qatar established its first private sector utility firm - the Ras Laffan Electricity Company - to carry out a US-\$ 700 million independent water and power project (IWPP) in Ras Laffan. Work has already been launched there. The major projects in the offing are the new Doha International Airport, which is likely to cost some US-\$ 650 million, and the Salwa Road upgrade. This project involves the reconstruction of a 95-km stretch of highway and its expansion into an eight-lane expressway with hard shoulders, collector roads and several interchanges. The construction of

Vorankündigung

Deutsche Unternehmerdelegation vom 25. Oktober bis 1. November 2002 im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie nach Oman und Katar

Der Nah- und Mittelost-Verein e.V. wird im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie eine Delegation deutscher Unternehmer nach Oman und Katar führen, um die Stellung deutscher Firmen, die im Vergleich zu anderen führenden Industrienationen auf diesen Märkten unterrepräsentiert sind, langfristig deutlich zu verbessern.



Die 7-tägige Reise hat folgende Schwerpunkte:

- Gesprächstermine mit hochrangigen Repräsentanten aus Wirtschaft und Politik
- Kooperations- und Kontaktbörse mit Beteiligung ausgewählter omanischer und katarischer Firmenvertreter
- Besichtigung industrieller Anlagen

Angesprochen werden sollen Firmen aus folgenden Bereichen:

1. Umwelttechnologie
2. Wasser- und Abwassertechnologie
3. Ausbildung

Zusätzlich wendet sich das Programm an folgende Branchen:

Katar: Infrastrukturprojekte für die ASIAN GAMES 2006

In Katar werden im Jahre 2006 die Asiatischen Olympischen Spiele ausgetragen. Der Nah- und Mittelost-Verein e.V. hat mit Unterstützung der deutschen Botschaft die GERMAN WORKING GROUP QATAR 2006 gebildet, in der mittlerweile mehr als 75 deutsche Unternehmen mitarbeiten, insbesondere aus den Bereichen Projektentwicklung, Hoch- und Tiefbau, Planung und Ausstattung von Sportstadien, Tourismusindustrie und Projektfinanzierung

Oman: Fischverarbeitende Industrie und Handel mit Meeresprodukten

Von den Exporten tierischer und pflanzlicher Produkte aus Oman entfallen 41% auf den Fischerei-Sektor. Nach der Übernahme von Qualitätskontrollen, wie sie von der Europäischen Union gefordert werden, wurde 1999 ein Einfuhrverbot der EU gegenüber omanischen Fischexporten aufgehoben. Innerhalb der kommenden Jahre wird im Fischereiwesen eine Wachstumsrate von 5,6% angestrebt.



Wir möchten Sie bitten, sich schon jetzt einen Platz für diese einmalige Delegationsreise zu reservieren. Der finanzielle Eigenanteil beschränkt sich auf die Kosten für Flug, Unterbringung und Verpflegung. Die Vorbereitungs- und Organisationskosten werden vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie übernommen. Ein detailliertes Programm übersenden wir Ihnen kurzfristig.

Ich/Wir bin/sind an der Unternehmerdelegation nach Oman und Katar interessiert

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

Qatar's non-energy sector attracts QR 12bn investment

The non-energy industrial sector in Qatar has attracted an investment to the tune of a whopping QR12bn, according to the chairman of the board of directors of the **Qatar Industrial Development Bank (QIDB), Sheik Abdullah Bin Saud Al Thani.**

He said the non-energy manufacturing sector has achieved a growth of nine per cent over the last five years since QIDB was established.

Announcing the bank's performance during 2001, Abdullah said QIDB has played a pivotal role in promoting the non-oil industrial sector in Qatar by providing financing as well as participating in some key projects.



The newly-opened Ritz-Carlton in Doha, Qatar

He described the Qatar German Medical Appliances project as the most important project from the viewpoint of national industrial development. It will create jobs

for at least 100 young Qataris who will be trained in the medical field in Germany, he noted.

The project envisages manufacturing medical appliances of international standard, he said. Last year, QIDB financed seven industrial projects of the tune of QR20m and its participation in some of them was to the extent of QR8.7m, the chairman said.

He said operating profits of the bank rose by 100 per cent to QR16m during 2001 as compared to QR8m in the previous year. Net profits last year rose to QR9.9m from QR8.4m in 2000, Abdullah said.

around 80 schools is also reported to be on the cards. The state is also pushing ahead plans for industrialisation, with LNG and petrochemicals being the big-ticket projects. The drainage sector, which is expected to account for 12 per cent of the total spending, has already witnessed a substantial increase in activity with a raft of medium-sized contracts being awarded so far this year. Designs are now under way for a much bigger project, a US-\$ 80 million programme to build a treated water network in the capital. The sharp upturn in project activity has drastically altered the challenges facing the Qatari construction market. No longer handicapped by funding constraints, the ministry's main task will be to manage the extensive construction programme.

In order to enable German companies to benefit by the above mentioned present opportunities of doing business in Qatar, the German Federal Ministry of Economics and Technology has commissioned the German Near and Middle East Association to organise a business delegation to Qatar. Apart from representatives of companies interested in infrastructural projects for the Qatar Asian Games 2006, participation at the delegation will be open for firms of the sectors Environmental protection, Water and Sewage processing as well as Education and Training.

Deutscher Firmenpool German Business Forum Qatar mit NuMOV-Repräsentanz

Unterstützung bei der Markterschließung für deutsche Firmen

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

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

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

ÄGYPTEN

Neue E-Werke für Ägypten

Die ägyptische Regierung gab jetzt Pläne bekannt, in den nächsten fünf Jahren 44 neue Verteilerstationen im Gesamtvolumen von US-\$ 728 Mio. bauen zu wollen. Laut Hassan Younis, Minister für Elektrizität und Energie, sollen die neuen Anlagen sowohl in den Regionen Kairo und Alexandria als auch im Nildelta, am Suez-Kanal und in Oberägypten entstehen. Zur Zeit gibt es ca. 500 Umspannwerke in Ägypten.

Deutsche Firmen gewinnen Ausschreibung in Ägypten

Nach ausführlichen Gesprächsrunden wurden die Aufträge für das Naga Hammadi Staudamm- und Wasserkraftprojekt in Ägypten vergeben. Den Hauptauftrag im Volumen von insgesamt US-\$ 200 Mio. erhält zusammen mit einem einheimischen und einem französischen Unternehmen die Bilfinger Berger AG. Den Großteil der Finanzierung übernehmen die Kreditanstalt für Wiederaufbau und die European Investment Bank. Die hydromechanische Ausrüstung im Wert von ca. US-\$ 95 Mio. wird von der DSD Dillinger Stahlbau GmbH geliefert. Darüber hinaus bekam die VA Tech Escher Wyss innerhalb eines Joint Ventures den Zuschlag für ein Teilprojekt, den Bau eines Wasserkraftwerks für US-\$ 53 Mio.

Ägyptens Taxis geben Gas

Ein neues Finanzierungspaket der ägyptischen Commercial International Bank (CIB) soll den einheimischen Taxiunternehmern die Möglichkeit eröffnen, ihre Fahrzeuge unproblematisch auf Naturgasbetrieb umzustellen. Der für den Umbau nötige Betrag zwischen US-\$ 650 und 1100 wird den Fahrern von den Tankstellen zinslos zur Verfügung gestellt und bei jedem Tanken verrechnet. So soll ein Kubikmeter (entspricht einem Liter Benzin) dann US-\$ 0,2 statt US-\$ 0,1 kosten und wäre dann immer noch günstiger als übliches Benzin (US-\$ 0,22). Mit diesem innovativen Modell versucht die ägyptische Regierung bis Ende 2002 die Anzahl der gasbetriebenen Fahrzeuge von 35.000 auf 50.000 zu steigern. Zur Zeit befindet sich Ägypten an neunter Stelle weltweit, was die Nutzung von gasbetriebenen Autos angeht.

Neue Kläranlage für Alexandria geplant

Die geplante Anlage wird täglich 50.000 Kubikmeter Wasser aufbereiten können, eine Menge, die dem Durchschnittsverbrauch von 300.000 Menschen entspricht. Das Projekt wird von der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) mit US-\$ 40 Mio. bezuschusst. Das zuständige Beraterunternehmen ist die deutsche SRP Schneider & Partner aus Kronach.

Ausbau des Petrochemie-Sektors

In der Mittelmeerstadt Damietta soll eine Fabrik zur Ethylen-/ Polyethylenherstellung entstehen. Nach Angaben der Investitionsbehörde (GAFI)

werden 25 Prozent der Finanzierung aus den USA und Deutschland kommen. Die einzelnen ausländischen Firmen wurden jedoch nicht benannt. Das Projekt ist Teil der ägyptischen Pläne, den Petrochemie-Sektor des Landes auszubauen. Für diesen Zweck wurde letztes Jahr ein US-\$ 10 Mrd. umfassendes Investitionsprogramm angekündigt. Die Gasreserven des Landes werden derzeit auf 55 Billionen Kubikfuß geschätzt.

BAHRAIN

Verstärkte bahrainische Investitionen in den Tourismus

Bahrain hat eine Reihe ehrgeiziger Tourismus-Projekte begonnen, deren finanzieller Umfang zwei Milliarden US-Dollar übersteigt. Gegenwärtige Pläne schließen den Bau von neun 5-Sterne-Hotels auf einer noch zu errichtenden Kette künstlicher Inseln mit ein. 2001 zog Bahrain 4,4 Mio. Besucher an, ein Zuwachs von 1,1 Mio. gegenüber dem Vorjahr.

Zusammenschluss von Banoco und Bapco

Die Verschmelzung der beiden staatlichen Ölgesellschaften Bahrain National Oil Company (Banoco) und Bahrain Petroleum Company (Bapco) ist abgeschlossen. Die Regierung von Bahrain hatte 1999 mit der Umstrukturierung der beiden Gesellschaften begonnen, um sie auf den Zusammenschluss vorzubereiten. Die Ölproduktion des Landes, die sich auf weniger als 40.000 Barrel pro Tag beläuft, ist weitaus geringer als der Umfang der Raffinierung von Rohöl mit 280.000 Barrel pro Tag.

GULF COOPERATION COUNCIL

Verteilung der Zolleinkünfte

Die Finanzminister der Mitgliedsstaaten des Gulf Cooperation Councils (Bahrain, Katar, Kuwait, Oman, Saudi-Arabien, Vereinigte Arabische Emirate) haben das größte Hindernis auf dem Weg zu einer Zollunion im Jahre 2003 mit der Einigung auf einen Mechanismus zur Verteilung der Zolleinkünfte ausgeräumt. Der Mechanismus sieht vor, die Zolleinkünfte auf der Basis der endgültigen Bestimmungsorte der Importe zu verteilen. Damit ist die umstrittene Methode der prozentualen Verteilung vom Tisch.

IRAK

Iraq and Qatar

Iraq and Qatar signed a free-trade agreement on June 9, 2002, the tenth with an Arab country, to improve political and economic ties and opens the door widely for joint trade cooperation

between the two countries which are minimal at present. On this occasion, Qatari officials signed deals with Iraq worth more than US-\$ 200 million.

Iraq reduces surcharges for its oil

In an effort to lure back wary traders and avoid further pain for its long-battered economy, Iraq is believed to have halved the surcharges it makes customers pay for its oil.

IRAN

Ausländische Investitionen im iranischen Energiesektor

Die deutsche DSD Dillinger Stahlbau GmbH und die italienische Edison SpA werden in das erste nach dem BOT-Modell geplante Kraftwerk Irans investieren. Edison SpA ist mit 50%, DSD Dillinger mit 20% und die einheimische Mapna mit 30% an dem 1000-MW Parehsar Kraftwerk, dessen Kosten auf US-\$ 563 Mio. geschätzt werden, beteiligt. Die Westdeutsche Landesbank Girozentrale und die italienische Mediobanca SpA werden die Finanzierung arrangieren, die zu 70% durch Kredite gedeckt werden soll. Die staatliche Iran Power Management Co. verhandelt gegenwärtig über 4 weitere Kraftwerkprojekte, die ebenfalls mit Beteiligung ausländischer Firmen entstehen sollen.

Modernisierung der Textilindustrie geplant

Den Angaben des Ministeriums für Industrie und Bergbau zufolge sind US-\$ 600 Mio. für die Modernisierung der Textilwerke vorgesehen. Ein Modernisierungsplan im Wert von US-\$ 300 Mio. ist bereits iranischen Banken vorgelegt worden. Irans Textilexporte stiegen im vergangenen Jahr um 5% gegenüber dem Vorjahr auf US-\$ 220 Mio.

Nicht-Ölexport gestiegen

Der Wert der exportierten Nichtölprodukte betrug im iranischen Jahr 1380 (März 2002 bis März 2002) US-\$ 4,24 Mrd. Hinzu kommen exportierte Dienstleistungen in Höhe von US-\$ 2 Mrd. Die Einnahmen aus exportierten Dienstleistungen stammen zu 56% aus Tourismus, 34,6% aus Transport- und Transiteinnahmen, 3,9% aus technischen und Ingenieurleistungen und 5,5% aus anderen Quellen.

Deutsche Motoren für Iran Khodro

Der deutsche Nutzfahrzeughersteller MAN wird im Rahmen eines € 15-Mio.-Vertrags jährlich 500 mit Gas betriebenen Motoren an den Bus-Hersteller Iran Khodro Diesel liefern. Iran Khodro ist mit einem jährlichen Output von 6 000 Bussen der größte Busersteller Irans.

Erste Euroanleihe Irans wird vorbereitet

Iran wird an der Ausgabe der geplanten Anleihe festhalten, obwohl Moody's Investor Services auf amerikanischen Druck von einem neuen "Rating" Irans Abstand genommen hat. Die französische BNP Paribas und die deutsche Commerzbank werden die Ausgabe der Anleihe organisieren.

Die auf € 300 Mio. bis € 500 Mio. geschätzte Anleihe mit einer Laufzeit von 3-5 Jahren ist die erste ihrer Art seit der islamischen Revolution. Die Credit Rating Agency Fitch aus Großbritannien erteilte kürzlich Iran ein "B+ long-term rating".

Deckungsmöglichkeiten für Iran-Exportgeschäfte erweitert

Die Bank Sanaat va Ma'aden (Bank of Industry and Mine), Teheran, wurde als Akkreditivbank für Geschäfte mit Kreditlaufzeiten von nicht mehr als 12 Monaten bis zu einem Gesamtobligo von € 25 Mio. anerkannt.

Erteilung der zweiten GSM-Lizenz wird vorbereitet

Der Auftrag über den Betrieb eines zweiten GSM-Netzwerks soll nach Ernennung eines Finanzberaters erteilt werden. Die Lizenz deckt die Installation und Betrieb von 4 Mio. neuen Mobilfunkanschlüssen. Zurzeit gibt es 1,2 Mio. Nutzer im Iran. Die Erweiterung des existierenden Mobilfunknetzes soll noch in diesem Jahr ausgeschrieben werden.

Neues Vorhaben des Stahlwerks Hormozgan

Die Angebote für die Errichtung eines neuen Werks in der Sonderzone Bandar Abbas werden zurzeit geprüft. Unter den anbietenden Konsortien für das Werk zur Herstellung von jährlich 1,5 Mio. t Eisenbrammen sind auch internationale Firmen wie Voest Alpine Industrieanlagenbau/Österreich, Danieli & Company/Italien, Kobe Steel/Japan und SMS Demag/Deutschland. Iran beabsichtigt, seine Stahlproduktion auszuweiten. Das Land verfügt mit Eisenerzreserven von 1,8 Mrd. t über 21,6% der Eisenvorkommen der Welt und ist der größte Stahlproduzent in der Region des Nahen- und Mittleren Ostens. Die Billigimporte aus den Nachbarländern haben diese Industrie, die ein wichtiger Arbeitgeber und Devisenbringer ist, in letzter Zeit unter Druck gesetzt. Die Regierung hat bereits einige Zölle erhöht und Normen für bestimmte Stahlimporte eingeführt.

Deutsche Firma baut Blutplasma-Zentren

Die iranische Darou Pakhsh Pharmaceutical Company unterzeichnete kürzlich eine Vereinbarung mit der deutschen Biotest Pharma Company über die Errichtung von Zentren zur Herstellung vom Blutplasma. Die deutsche Firma soll die neuen Labors technisch unterstützen. Darou Pakhsh, eine der größten Hersteller und Vertrieber von Medizin und pharmazeutischen Rohstoffen des Landes, importiert jährlich Rohstoffe und Geräte im Wert von US-\$ 50 Mio.

Petrochemieexporte gestiegen

Die Petrochemieexporte Irans stiegen im vergangenen iranischen Jahr (März 2001-März 2002) um 29% gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres auf über 4 Mio. t. Der größte Abnehmer war mit 920 000t Japan, gefolgt von China und Südkorea. Die Iran Petrochemical Commercial Company (IPCC), die die Produkte der National Petrochemical

Company (NPC) im In- und Ausland vertreibt, rechnet mit Exporten von 15 Mio. t im Jahr 2005.

Eisenbahnlinie geplant

Der Bau einer Eisenbahnlinie zwischen der Hafenstadt Bandar Abbas am Persischen Golf und Sarakhs im Nordosten Irans an der Grenze zu Turkmenistan wurde kürzlich durch Präsident Khatami bekannt gegeben. Die Bauzeit der 1500 km langen Linie wird auf zwei Jahre geschätzt.

JEMEN

Energieprojekt ausgeschrieben

Die Public Electricity Corporation hat internationale Firmen aufgerufen, bis zum 5. August 2002 Ihre Angebote für das Hiswa Khormakser Stromübertragungsprojekt in Aden einzureichen. Das Projekt besteht aus zwei Paketen.

Zementwerke werden erweitert

Wegen der zunehmenden lokalen Nachfrage wird das Amran Zementwerk im Nordosten des Landes durch den Bau eines neuen Werks zur Herstellung von jährlich 1 Mio. Klinkern und die Verdoppelung der existierenden Produktionslinie auf 600 000 t erweitert. Auftraggeber ist die staatliche Yemen Cement Manufacturing & Marketing Company, die im Rahmen des Reformprogramms der Regierung privatisiert werden soll. Eine Erweiterung des Zementwerks Bajil ist für 2004 geplant.

JORDANIEN

Positive Bilanz der Arab Bank Group

Die Gewinne der in Jordanien beheimateten Arab Bank Group stiegen im Jahr 2001 um 3,9% auf US-\$ 251 Mio. Die 72 Jahre alte Bank ist das größte Finanzinstitut Jordaniens und einer der wichtigen Akteure in dem Konsortium, welches sich für die Ausschreibung des Disi Water Conveyance Project beworben hat. Das Konsortium wird 40 Jahre lang das Projekt durchführen, um es danach an die jordanische Regierung zu übergeben. Durch das Projekt können dem Königreich für den Zeitraum von 100 Jahren 60 bis 150 Millionen Kubikmeter Trinkwasser jährlich zur Verfügung gestellt werden.

Jordanien novelliert Telekommunikationsgesetz

Das Ministerium für Information und Kommunikationstechnologie hat sein Telekommunikationsgesetz geändert und erhofft sich auf diese Weise neue Impulse für das Wirtschaftswachstum dieses Sektors. Minister Dr. Fawaz az- Zu'bi erwartet durch größeren Wettbewerb steigende Investitionen. Durch das neue Gesetz wird die Rolle des Ministeriums neu

definiert: Während die politischen Entscheidungsprozesse weiterhin hier stattfinden, wandert die exekutive Funktion zur Telekommunikations-Regulierungskommission (TRC). Weiterhin übernimmt der TRC die zentralisierte Erfassung der Sendefrequenzen sowie die Organisation von Lizenzauktionen.

Assoziierungs-Abkommen zwischen Jordanien und der EU in Kraft getreten

Am 1. Mai 2002 ist das 1997 unterzeichnete Jordanisch-Europäische Assoziierungs-Abkommen in Kraft getreten. Es tritt an die Stelle des Kooperationsabkommens von 1977. Nach den neuen Vereinbarungen mit der EU können jordanische Industrieprodukte zollfrei in 15 Märkte der EU exportiert werden. Neun landwirtschaftliche Güter, einschließlich Orangen, Grapefruit und getrocknetem Gemüse, werden zoll- und quotenfrei Zugang zu diesen 15 Märkten haben. Weitere landwirtschaftliche Produkte werden im Rahmen einer Quotenrestriktion und eines graduellen Zollabbauplans Zugang zu besonderen Zeiten des Jahres haben. Die Jordanischen Exporte in die EU stiegen im letzten Jahr auf EUR 75 Mio. verglichen mit EUR 48 Mio. im Jahre 2000. Die Importe aus der EU beliefen sich im Jahr 2001 auf knapp EUR 1,6 Mrd. mit einer leicht ansteigenden Tendenz gegenüber dem Vorjahr.

Pharmazeutische Exporte nehmen zu

Jordaniens pharmazeutische Exporte nahmen im ersten Quartal 2002 verglichen mit dem Vorjahreszeitraum um EUR 4,8 Mio. auf EUR 57,6 Mio. zu. Fünf jordanische Pharmaziebetriebe haben von der Europäischen Gesundheitsbehörde die Genehmigung für den Export in die EU erhalten. Hauptexportmärkte für Jordaniens pharmazeutischen Produkte waren im Jahre 2001 Saudi-Arabien, Irak, Algerien, Osteuropa, Deutschland, Großbritannien und USA.

KUWAIT

KNPC verzeichnet Verluste

Die staatliche Kuwait National Petroleum Co. (KNPC) verzeichnete im Jahr 2001 einen Verlust von umgerechnet US-\$ 39,46 Millionen. Dieses Ergebnis wird dem Nachgeben der Ölpreise und einer schwachen Nachfrage zugeschrieben. Beide Faktoren wurden verstärkt durch eine Serie von Unfällen in den Raffinerien der Gesellschaft im gleichen Jahr, welche die Produktion beeinträchtigten.

OMAN

Privatisierung von Oman Telecommunications verschoben

Die Privatisierung von Oman Telecommunications ist um ein weiteres Jahr verschoben

worden. Die Entscheidung zu diesem Schritt soll durch mangelndes Interesse potenzieller internationaler Partner am Kauf eines strategischen Anteils am Unternehmen begründet sein.

Steigerung omanischer Exporte im Nicht-Ölbereich

Die Exporte Omans außerhalb des Ölsektors haben seit 1996 eine beträchtliche Steigerung von US-\$ 1,46 Mrd. auf US-\$ 1,95 Mrd. erfahren, wie eine kürzlich erschienene Studie belegt. Landwirtschaftliche Produkte, Fleisch, Fisch und verarbeitete Lebensmittel haben einen wesentlichen Anteil an Exporten aus dem Nicht-Ölsektor. Ein großer Teil dieser Produkte findet in den GCC-Staaten ihre Abnehmer.

Zuwächse im Bereich des Bausektors erwartet

Der Anteil des Bausektors am omanischen Bruttoinlandsprodukt soll bis 2004 von derzeit weniger als drei auf fünf Prozent steigen. Im Zusammenhang hiermit erwarten die beiden omanischen Zementproduzenten, die Oman Cement Company und die Raysut Cement Company, schon in diesem Jahr eine beträchtliche Steigerung ihrer Gewinne.

PAKISTAN

Pipeline-Planungen

Am 30. Mai 2002 unterzeichneten die Staatschefs Turkmenistans und Pakistans, Niyazov und Musharraf, sowie der Regierungschef Afghanistans, Karsai, ein Memorandum of Understanding bezüglich des Baus einer 1500 km langen Gas-Pipeline von Daulatabad in Turkmenistan über Afghanistan zum sich im Bau befindlichen pakistanischen Hafen Gwandar am Indischen Ozean. Damit werden die im Dezember 1998 wegen der schwierigen politischen Lage in Afghanistan eingestellten Projektstudien wiederbelebt. Im Oktober 2002 ist im turkmenischen Aschgabat ein Nachfolgegipfel geplant, dem internationale Ausschreibungen folgen sollen. Die Gasreserven in Daulatabad betragen etwa 23 Billionen Kubikfuß, der gesamte Projektumfang wird auf US-\$ 2 Mrd. geschätzt.

SAUDI-ARABIEN

Gasproduktion

Nach Aussage von Abdullah Al Saif, First Vice President, plant Saudi Aramco die Steigerung der Gas- und Ölförderung. Im Rahmen dieser Planungen beträgt das Produktionsziel für Erdgas aus bestehenden Quellen bis zu 5 Bio. Kubikfuß sowie für Rohöl bis zu 3 Mrd. Barrel jährlich.

Elektrizitätssektor benötigt SAR 177 Mrd.

Dr. Hashim bin Abdullah Yamani, Minister für Industrie und Elektrizität, hat kurz- und langfristige Pläne zum Elektrizitätsbedarf des

Königreiches bekannt gegeben. Die langfristige Planung über 25 Jahre geht von einem steigenden Bedarf an elektrischer Energie bis zu 60.000 Megawatt aus. Zur Deckung dieses Bedarfs sind Investitionen in Höhe von SAR 177 Mrd. nötig.

Bau von Gaspipelines

Als Teil des Hawiyah und Haradh Gas-Entwicklungsprogramms plant Saudi-Arabien bis zum Jahr 2006 die Fertigstellung von zusätzlichen 3.000 km Gaspipelines.

Saudisch-Amerikanisches Petrochemie-Projekt

Prinz Abdullah bin Faisal bin Turki, Gouverneur der Saudi Arabian General Investment Authority (SAGIA), hat die Lizenzvergabe für die Aufnahme eines Petrochemie-Projektes in Jubail bekanntgegeben. Die Kosten für dieses saudisch - US-Amerikanische Projekt werden auf über US-\$ 1 Mrd. geschätzt.

SAR 5 Mrd. für Straßenbauprojekte

Der diesjährige Haushalt sieht SAR 5 Mrd. für den Aus- und Neubau des saudischen Straßennetzes vor. Die betroffenen Straßenbauprojekte befinden sich zurzeit in unterschiedlichen Planungsstadien.

Versicherungsgesetz vor Vollendung

Die Gesetzgebung zur Regulierung des bisher unregulierten Versicherungsmarktes in Saudi-Arabien steht kurz vor dem Abschluss. Die lokale Versicherungsindustrie erhofft sich von diesem gesetzlichen Rahmenwerk einen Aufschwung der Geschäfte.

Privatisierung

Saudi-Arabien setzt die Politik der Privatisierung weiter fort. Auf der Liste der Unternehmen, die im Jahr 2002 zur Privatisierung vorgesehen sind, stehen auch Saudi Telecom und die Saudi Arabian Saline Water Conversion Company. Für den Verkauf von Anteilen der Saudi Telecom ist bereits ein internationaler Consultant ernannt worden.

King Abdul Aziz Flughafen

Der Ausbau zur Steigerung des möglichen Fluggastaufkommens des Internationalen King Abdul Aziz Flughafen wird nach Expertenmeinung rund SAR 5 Mrd. kosten.

SYRIEN

Syrien privatisiert Banken

Das seit März geltende neue Gesetz 23 zur Bankenprivatisierung in Syrien zeigt erste Früchte. Besonders Investoren aus den Golfstaaten, aber auch aus Jordanien, scheinen an der Nutzung der neuen Freiräume interessiert. Die neuen Regelungen erlauben es ausländischen Banken, mit mindestens US-\$ 28,5 Millionen gezeichnetem Kapital und höchstens 49%iger Beteiligung in syrische Finanzinstitute zu investieren. Eines der Hauptziele des Rates für Währungs- und

Kreditpolitik ist die mittelfristige Einführung eines floatenden Wechselkurses. Das herrschende Verbot des Handels mit Fremdwährungen gilt als eines der Haupthindernisse für Fremdinvestitionen, obwohl inzwischen bereits eine täglich wechselnde "non-commercial-rate" eingeführt wurde, um den blühenden Schwarzmarkt zu schwächen. Kenner rechnen mit einem längerfristigen Prozess, bis Investitionen aus dem Ausland in den Finanzsektor spürbar werden, da neben dem neuen Gesetz auch eine moderne Infrastruktur geschaffen werden muss.

V.A.E.

Jebel Ali "L" Energieprojekt ausgeschrieben

Internationale Firmen sind aufgefordert worden, sich für ein auf US-\$ 700 Mio. geschätztes Projekt für die Errichtung eines 650-700-Mw. Kraftwerks und einer Entsalzungsanlage mit einer täglichen Kapazität von 70 Mio. Gallonen zu bewerben. Bewerbungsschluss für das Vorhaben, das aus 4 Paketen besteht, ist der 26. August 2002. Projektberater ist die deutsche Lahmeyer International.

Fortschritte bei Privatisierung des Energiesektors in Abu Dhabi

Eine vollständige Privatisierung soll bis zum Jahr 2006 erreicht werden. Zurzeit befinden sich bereits 32% der Energieerzeugung in privaten Händen. Die Energie- und Wasserverteilung soll weiterhin in staatlichen Händen bleiben.

Frachtaufschlag des Flughafens Dubai gestiegen

Der Frachtaufschlag am internationalen Flughafen Dubai stieg in den ersten 3 Monaten dieses Jahres um 18,2% gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres.

Neues Aluminiumwalzwerk für Dubai

Das geplante Werk mit einer Kapazität von jährlich 33 000 t ist ein Joint Venture zwischen Dubai Investments, der französischen Pechiney und der einheimische Al-Ghurair Private Company. Mit dem Bau des auf US-\$ 120 Mio. geschätzten Projekts soll Ende 2002 begonnen werden. Für einige Projektpakete werden Consultingdienste benötigt.

ZYPERN

Importe und Exporte legen zu

Die zyprische Wirtschaft boomt. So legten im Jahr 2001 sowohl die Einfuhren (2,528 Mrd. £, 2000: 2,401 Mrd. £) als auch die Ausfuhren (628 Mio. £, 2000: 591,9 Mio. £) gegenüber dem Jahr zuvor deutlich zu. Allerdings stieg auch das Handelsdefizit auf 1,9 Mrd. £. Rund die Hälfte der Waren wurden aus EU-Staaten importiert oder in die EU exportiert. Die EU ist damit der mit Abstand wichtigste Handelspartner Zyperns.

Saudi-Arabien / Irak

Saudi Firms win 64 Million Dollar contracts from Iraq

Iraq has awarded Saudi firms trade contracts worth 64.7 million dollars since the start of the year 2002 under the oil-for-food programme. About 49 million dollars of the contracts were awarded in the beginning of May 2002 to Saudi private firms. The sharp increase in the number of trade deals to Saudi companies followed an improvement in relations between the two Arab neighbours. Iraqi Trade Minister Mohammed Mahdi Saleh said that Baghdad has imported more than one billion dollars worth of goods from

Saudi Arabia within the framework of its oil-for-food programme with the United Nations, in force since December 1996. "Economic cooperation between Iraq and Saudi Arabia is growing, and Iraqi purchases from the Kingdom have exceeded one billion dollars", he said. Despite the absence of diplomatic ties between the two countries since the 1991 Gulf War, Saudi firms do business with Iraq as part of the oil-for-food programme, which allows Baghdad to sell crude under UN supervision to meet the humanitarian needs of its sanctions-

stricken population. The Iraqi Minister of Industry and Minerals, Muyasser Shallah, was due to arrive in Riyadh via Syria in May to attend the Arab industry ministers conference. According to Iraq's official media, the minister held talks with his Saudi counterpart on "ways of promoting bilateral industrial and economic cooperation." Saudi deputy interior minister Prince Ahmad bin Abdul Aziz Sunday welcomed the visit saying that Iraq remains a sisterly country for Saudi Arabia.

Source: Saudi Economic Survey

EU-GCC Free Trade Pact by 2005

The GCC states and the European Union are likely to sign a long awaited free trade agreement before 2005. The early free trade agreement will particularly benefit the UAE as the regional trading hub. The completion of the GCC internal common market next January would leave the door open for a quick agreement, and should trigger an inflow of EU funds into the region.

Source: Saudi Economic Survey

New E-Commerce company to cover Middle East and North Africa

The Al Basayer Group of Saudi Arabia has revealed that they are going to establish an IT and E-Commerce company which will cover the whole Middle East and also North Africa and will be the largest enterprise of its kind in the Arab World. The Managing Director of the E-Commerce Information Technology Co. Ltd., Mohammed Bin Mofarreh Al Shemri said that the Group has successfully completed comprehensive data base of the electronic markets in the Kingdom, the Middle East and North Africa as well as some South Asia markets. The aim, he added, is to establish E-Commerce enterprises in these countries covering some of the important sectors of the economy such as trade, contracts, banking and finance, petrochemicals and services.

Source: Saudi Economic Survey

Expansion of trade between Iraq and the United Arab Emirates

Iraq and the United Arab Emirates have signed an agreement to expand trade and industrial ties. The accord stimulates expanding commercial exchanges between the two countries and boosting co-operation in the economic, trade, industrial, scientific and health sectors.

Iraq estimates the volume of its trade with the UAE within the framework of the "oil-for-food" programme at more than one billion dollars. The program allows Baghdad to export crude under UN supervision to meet the humanitarian needs of its sanctions-stricken people



The deal was signed at the end of May during the Iraq-UAE joint economic commission, the first since the 1990 Gulf crises. Last November the two countries signed a free trade agreement which, according to Baghdad, came into force in mid-April.

since December 1996. Iraq, in an effort to boost economic ties with Arab states, has signed nine free trade agreements, with Algeria, Egypt, Lebanon, Oman, Sudan, Syria, Tunisia and Yemen, in addition to the UAE.

Distribution Strategies in the Middle East and North Africa

by *Bernhard Wille*

Largely as a result of the demise of traditional distribution channels, opportunities for European companies interested in exporting to the Middle East and North Africa have improved significantly in recent years. Traditional agents are increasingly being replaced by genuine distribution partners, independent traders with a diversified sales organisation, or even by exporters' own local sales structures.

Models of successful distribution structures designed for markets of the Middle East and North Africa were presented at the European Conference on Distribution Strategies in the Middle East and North Africa, held in Hamburg on 6th and 7th May 2002. Managers and lawyers already operating in the MENA markets portrayed the national and regional distribution options available and highlighted important legal issues to be taken into consideration when entering into contracts with importers and commercial representatives.

The aim of the conference consisted not only in helping exporters develop the right distribution and marketing strategy for their products and services. It covered also appropriate legal safeguards and means of finding the right local partner.

The aim of the conference consisted not only in helping exporters develop the right distribution and marketing strategy for their products and services. It covered also appropriate legal safeguards and means of finding the right local partner.

Hannes Schloemann, LL.M., Baker & McKenzie, Berlin/London, emphasized in his lecture about the WTO implications on agency and distribution the fact that the rules of the World Trade Organisation on global free trade were not part of the civil

law but agreements of states between each other. Nevertheless, private companies were concerned by its effects. Not only were traders the ones who are, in fact, affected by the working of the rules. They were also able to make effective use of them. The rules could make it possible to find relief on the spot, by either serving as a legal argument in a



from left to right: *Manfred Kuhlmann, Senior Representative and Regional Director Middle East, Dresdner Bank AG, Dubai, U.A.E., Kevin Burke, Al-Essa Al Bader and Partners, Kuwait, Mario Sander, Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH*

local court or more indirectly by convincing local authorities that they may want to respect them, with the prospect of embarrassing WTO action in mind. If that did not help, a private party could move on to the international level by engaging its own government in the process.

René von Samson-Himmelstjerna, DaimlerChrysler AG, Stuttgart, stressed important aspects a company representative had to bear in mind while doing business in the Arab World. Business in the Middle East still was, to a large extent, focused on persons. The business success was quite heavily depending on the persons involved. As a consequence, it was essential to exert great care in the selection of the local partner. This did not only refer to the partner's reputation, his infrastructure and experience with the products, or his

connections and relationship with core customers. It also involved a good personal relationship between the principal and the partner. Apart from this aspect, the most critical factor was the rather strong legal protection that local agents had in many of the countries within the region.

Peter F. Mayr, CEO, Terramar GmbH, Hamburg, argued however, that the above mentioned agents represented meantime highly professional and organized distribution companies in many of the countries of the Arab world, for perfect co-operation in their individual home-markets. For even going deeper into the

markets, own regional offices, free zone ware-housing or -assembling for regional distribution were further options at hand at well developed places.

As for the situation in the individual countries, **Wolf R. Schwippert**, Schwippert Law Office, Berlin, explained in his lecture about Saudi Arabia that generally speaking a commercial agent, being only a mediator between customers and the foreign exporter, was helpful for products to be marketed in small number and high value, like machinery, equipment for a selected number of possible customers both from the public or private sectors. A distributor, who bought the products from the foreign exporter and sold them in his own name and for his own account in the local market was good for products which were heavily marketed to an unlimited number

of possible customers. According to Schwippert, this is the case in particular for consumer products.

Reporting about aspects of agency and distribution in Bahrain and Qatar, **Manfred Kuhlmann**, Senior Representative and Regional Director Middle East, Dresdner Bank AG, Dubai, first of all gave an overview about present conditions of doing business in these countries. According to him, Bahrain on the one hand is to be considered as one of the most important business and finance centres for the region. A foreign investor was not obliged to pay any income or corporate tax. Qatar on the other hand, with its recent fast development and modernisation based on its huge gas reserves, which were used prudently to diversify its industry away from a monopolised economy offered new chances and opportunities as well. Within several sectors foreign investors were allowed to have a 100% ownership of local corporations and their business was tax-free for a period of 10 years. Reporting about agency and distribution in Bahrain and Qatar, Mr Kuhlmann said that due to the fact that most commercial agency laws of the GCC-countries disallowed direct own distribution but required an in between business relation of the foreign manufacturer/ exporter and the local commercial agent or distributor, a Joint-Venture Company was probably a good solution for manufacturers, as it gave them to a certain extent "control" over the sales. In this case a JV-company may not represent a foreign manufacturer but it would give him the chance to enter the market through already established distribution channels. If an exporter were to establish his own independent subsidiary, he interrupted the mentioned direct relations with the distributors, whereas a representative office of the foreign manufacturer complied with the requirement of direct relationship.

As for the present situation in Egypt, **Dr. Florian Amereller**, LL.M., Partner, Krauss Amereller Henkenborg, Munich, told the audience that until recently, Egyptian law on commercial agency had been more liberal than in most other Arab states: "Commercial agency contracts could be limited in time, compensation for non-renewal or lawful termination was rarely awarded and the parties were at



from left to right: Dr. Jürgen Friedrich, Delegate of the German Industry and Commerce Office in Dubai, U.A.E., Prof. Dr. Hilmar Krüger, German Office for Foreign Trade (bfai)

liberty to agree on a foreign proper law and arbitration." He went on to say that a new Commercial Code had introduced in 1999 a more restrictive approach to matters of commercial agency but it was still not clear whether the new rules were intended to apply to all forms of commercial agency or only to a restricted category. Under the former code, claims for compensation by commercial agents had been almost invariably confined to cases of "abuse of right" by a foreign principal. In contrast, the new code adopted a stricter approach to agency agreements, and "contract agencies" were subject to the exclusive jurisdiction of Egyptian rules.

In his lecture about commercial agency and distribution in Syria, **Dr. Jürgen Holz**, Bankgesellschaft Berlin, explained that where business required physical presence, that is, if business activities were extended beyond the sole export of goods, in general, businessmen entered the Syrian marketplace by means of a resident native representative (although not prescribed by law). There were several types of them: First of all the commissioner who as a businessman himself conducted business on his and the foreigners' behalf. Another form of a representative was an official employee of the foreign venture who performed purchase and sales of necessary items or goods yet was subject to Syrian employment laws, taxes and social securities. The most frequent and preferred type of representative was the 'contract' or 'trade' representative. He

managed and performed the purchase, sales, distribution as well as other administrative and logistical duties on behalf of the foreign business venture on a contract basis and for period of time fixed in the contract. According to Dr. Holz, the importance of the trade representative had to be emphasised for it was him who enabled the initial contacts to proceed as smoothly and swiftly as possible.

Reporting about the possibilities of doing business in Sudan, **Dr. Kilian Bälz**, LL.M., Partner, Gleiss Lutz Attorneys, Frankfurt, emphasized that the economic reform program, initiated in 1997 and monitored by the International Monetary Fund, had triggered some changes to the legislative framework. Among these legislative reforms were the enactment of the Investment Encouragement Act in 1999 and the establishment of the Investment Authority, competent for enhancing and approving foreign investment projects. Further amendments of the existing legal framework were on the way. Still, the Sudanese legal system was not exactly well prepared to deal with complex international transactions and a foreign party doing business in Sudan must be willing to cope with some uncertainty.

NuMOV-Mitglieder können die Konferenzunterlagen unter Fax
040 / 45033131
oder E-Mail
numov@numov.de
anfordern.

Fourth Session of the UAE-German Joint Commission

continued from page 4

connection, a number of project proposals were either named or announced in the form of a catalogue of wishes for the fields of agriculture, environmental protection, education, and vocational training. In the health care sector, the education of paramedical personnel, postgraduate further education for physicians, and cooperation in the field of tele-medicine were agreed on as core areas.

Summary of the deliberations of the Fourth Session of the UAE - German Joint Commission

The Fourth Session of the UAE-German Joint Commission on Economic Co-operation was held in Abu Dhabi on May 11 & 12, 2002. It was jointly chaired by H. E. Ambassador Mohamed Khalifa Bin Yousef Al-Suwaidi, Head of the Department of Economic Affairs & International Co-operation at the Foreign Ministry of the UAE and Volker Hahn, Deputy Director-General at the Federal Ministry of Economics and Technology. The meetings of the Fourth Session of the Joint Commission were characterised by constructive co-operation, friendship and mutual respect. The two delegations reiterated their joint desire to foster bilateral relations.

Trade: The German side called attention to the positive development of trade with the U.A.E. in recent years. The U.A.E. is one of German Industry's most important sales markets in the Arab region. The U.A.E. side expressed its concern at the fact that the bilateral trade figures consistently showed a negative balance for the UAE side. It pointed to the need to reduce this deficit by increasing the U.A.E.'s exports to Germany. Both sides envisaged to arrange a meeting in due course between the U.A.E. exporters and German importers via channels of the Federal Chamber of Commerce & Industry and the German Industry & Commerce Office in U.A.E.

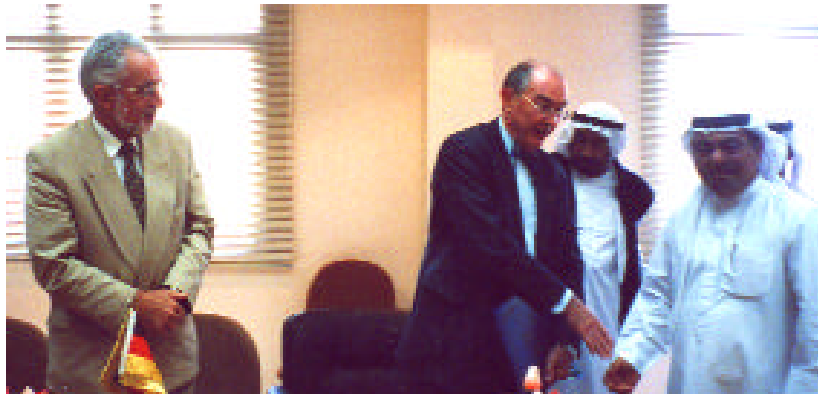
NuMOV-Mitglieder können unter Fax 040/45033131 oder E-Mail numov@numov.de das Protokoll der Deutsch-VAE Gemischten Wirtschaftskommission anfordern.

Both sides stressed the importance of regular exchange of business delegations taking part, above all, in fairs and exhibitions in both Germany and the U.A.E. In this context, they underlined the significance of the U.A.E.'s participation in fairs in Germany, e.g. the IGA 2003.

Investment: Both sides deplored the comparably low level of German investment in the U.A.E. and

U.A.E. investment in Germany. They called upon investors in their respective countries to acquire stronger commitments in their partner countries. Both sides expressed their satisfaction that the Agreement between the United Arab Emirates and the Federal Republic of Germany on Mutual Protection and Encouragement of Investment has become effective as of July 1999. Together with the Agreement on Avoidance of Double Taxation, this Agreement constitutes a vital pre-condition for enhancing the willingness of entrepreneurs to invest in the U.A.E. and Germany respectively.

Industrial Co-operation: The two sides discussed the possibilities of industrial co-operation. The U.A.E. side outlined the sectors of industrial co-operation with German companies. These included energy, oil, gas, construction, light industry and



from left to right: H.E. Dr. Alexander Mühlen, Ambassador of the Federal Republic of Germany to the United Arab Emirates, Volker Hahn, Deputy Director General, Federal Ministry of Economics and Technology, Mohamed Khalifa Bin Yousef Al-Suwaidi, Director General, Foreign Ministry of the United Arab Emirates

repair and maintenance facilities. Furthermore, the U.A.E. side informed about their industrial zones. It invited the German companies to participate in joint investment projects in these industrial zones.

Technical Co-operation: The two sides expressed their appreciation for the ongoing technical co-operation projects in the U.A.E., in particular the Groundwater Assessment Project in Abu Dhabi (since 1995). The German delegation offered to continue its support for the ongoing projects in the U.A.E. and to extend its technical co-operation programme in the following additional fields:

Groundwater exploration and management: It is suggested to extend the impressive achievements of the Groundwater Assessment Project in Abu Dhabi (implemented by the consortium GTZ-Dornier System Consult) also to other Emirates of the U.A.E. e.g. to Ras Al Khaimah, Dubai & Sharjah.

Agriculture: Both sides expressed their interest to explore further fields of co-operation in which German know-how and expertise could be of benefit, such as:

- Organic production
- Seed production
- Fisheries (shrimp farming, coastal stock assessment, fishing technology and equipment, marketing of fish and fish products)
- Water and soil improvement, improvement of deteriorated soils, water dams
- Land use planning
- Animal husbandry, cattle and poultry farming
- Training in all the aforementioned areas

Environmental issues: Both sides expressed their interest to co-operate in the fields of environmental control and protection at national and at Emirate level. The German side is offering its active support in the following fields:

- introduction of environmental safety standards
- establishment of an environmental data base (water resources, waste water, air pollution, hazardous and chemical waste, etc.)
- solid waste and sewerage management, disposal of dangerous pesticides and hazardous waste, recycling of non-organic waste
- organisational development of environmental agencies
- rational use of energy / demand side management
- monitoring of marine environment

- in-door air quality measuring technology
- improvement of domestic water use technologies in order to reduce individual water consumption

Education: The U.A.E. side expressed its wish for follow up on technical vocational training with the support of German Technical Co-operation. Furthermore, the Ministry of Education expressed its desire to enhance the academic contents of e-learning, i.e., the use of internet technology at primary and intermediate levels.

Higher Education: The U.A.E. side expressed its wish to facilitate the following topics:

- Medical Scholarships and specialised training
- State-of-the-art medical technology
- Partnerships between German institutes of higher education and Zayed University, Emirates University, Higher Colleges of Technology
- Recognition of certificates, diplomas and other documents of qualification in either of the two countries.

Health: Both sides expressed their will to further foster the bilateral co-operation in the following fields:

- Co-operation in the Nursing field
- Co-operation in the field of Telemedicine
- Availing the services of sub-specialists through MOH by Visiting Consulting Programme
- Co-operation in the field of prevention of non-communicable diseases, their management, research and service delivery
- Training of Post-graduate U.A.E. National Doctors

The two sides expressed the need to follow up the decisions taken at the meeting of the Joint Commission in Abu Dhabi.

Dr. Bernd Jäckel is Dy. Head, Division of Arab Countries / Iran in the German Ministry of Economics and Technology

Mitgliederversammlung

Mitgliederversammlung des Nah- und

Erstmals in Anwesenheit deut

von

Die Jahresmitgliederversammlung 2002 des Nah- und Mittelost-Vereins e.V. fand am 28. Mai in Berlin im Hause der **Commerzbank AG** statt, deren Unterstützung und Gastfreundschaft ein besonderer Dank gilt.

Erstmals nahmen an der Mitgliederversammlung auch deutsche Botschafter in der Nah- und Mittelost-Region teil, die anlässlich des Botschaftertreffens im Auswärtigen Amt nach Berlin gekommen waren und trotz zahlreicher Verpflichtungen die Zeit gefunden hatten, den Teilnehmern der Mitgliederversammlung einen kurzen Eindruck von der aktuellen wirtschaftlichen Lage vor Ort zu vermitteln.

Für **Dr. Christoph Brümmer**, Botschafter in Pakistan, bietet der eingeschlagene Reformkurs der Regierung Musharraf gute Perspektiven für eine positive Entwicklung der Wirtschaft des Landes. Die Regierung Musharraf zeichne sich durch einen hervorragenden Finanzminister aus. Dank internationaler Zuwendungen habe sich die pakistanische Wirtschaft erholt. Die derzeitigen politischen Konflikte, insbesondere mit dem Nachbarn



Mittelost-Vereins e.V. 2002 in Berlin

er Botschafter aus der Region

Rang



Indien, seien jedoch ein entscheidendes Investitionshemmnis für ausländische Unternehmen. Der 11. September 2001 habe für das Land zwar einen Rückschlag bedeutet. Dieser Einschnitt werde in Pakistan aber auch als Chance begriffen. Mit den im Herbst vorgesehenen Parlamentswahlen zeichne sich die Einführung demokratischer Strukturen ab. Botschafter Brümmer sieht in Pakistan lukrative Geschäftsmöglichkeiten für den deutschen Mittelstand. Schon heute seien die deutschen Importe aus Pakistan beträchtlich, insbesondere Textil- und Lederwaren würden in großem Umfang eingeführt. Die Absicherungsmöglichkeiten über Hermesdeckungen für deutsche Exporte würden derzeit nicht ausgeschöpft. (Angesichts der jüngsten Terroranschläge rät Dr. Brümmer zwischenzeitlich von Besuchen deutscher Geschäftsleute nach Pakistan ab, trotz des Nachlassens der Spannung gegenüber Indien.)

Nach den Worten von **Dr. Gunter Mulack**, Botschafter in Syrien, gehe die Reform der Wirtschaft nur langsam

Fortsetzung auf S. 18

Mitgliederversammlung des Nah- und Mittelost-Vereins in Berlin

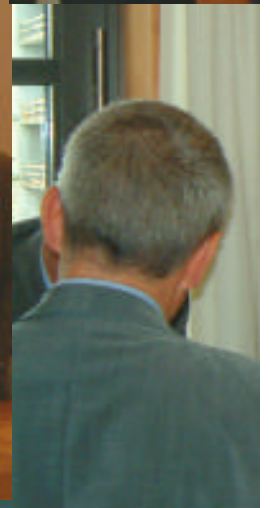
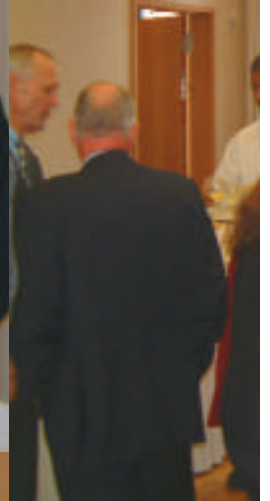
Fortsetzung von S. 17

voran. Zudem fehle es an der Flankierung durch die notwendigen gesellschaftlichen Reformen. Die verkrusteten Strukturen seien nur sehr schwer aufzubrechen. Es fehlten nach wie vor wichtige Rahmenbedingungen um den durchaus im Land vorhandenen Unternehmergeist zu nutzen. Das syrische Kapital fließe noch immer vornehmlich ins Ausland. Geplant sei der Ausbau der Infrastruktur im Land. Syrien sei ein sehr wichtiges Transitland. Die syrisch-irakischen Handelsbeziehungen bekämen zunehmendes Gewicht. Die bilateralen Beziehungen zu Deutschland seien seit dem Umschuldungsabkommen im Jahr 2000 verbessert. Syrien werde auch vom BMZ inzwischen als Partnerland eingestuft. Angesichts der Öl- und Gasreserven des Landes bestünde nicht die Gefahr eines Einbruchs, aber es könne auch nicht davon gesprochen werden, dass ein Durchbruch in Sicht sei.

Dr. Alexander Mühlen, Botschafter in den Vereinigten Arabischen Emiraten, drückte sein Bedauern aus, dass schon lange keine Delegationsreise in die Vereinigten Arabischen Emirate unternommen worden sei. Es handele sich um ein wichtiges Exportland mit genügend Ölreserven für eine nachhaltige wirtschaftliche Ent-

wicklung. Die VAE, das Land mit der größten Internetdichte weltweit, hätten erfolgreich die Brücke ins Internetzeitalter geschlagen und befänden sich auf einem stabilen wirtschaftlichen Kurs.

heitsfaktor. Den Bemühungen um eine Reparatur des Verhältnisses zu den USA stehe zum Teil eine anti-amerikanische Stimmung in der Bevölkerung gegenüber. Dies



Dr. Harald Kindermann, Botschafter in Saudi-Arabien, sieht das Königreich seit dem 11. September 2001 extrem herausgefordert. Der Irak-Konflikt bedeute einen großen Unsicher-

schließe aber keineswegs eine anti-europäische oder anti-deutsche Stimmung ein. Hierin liege eine sehr große Chance für Europa.

Dr. Rudolf Schmidt, Botschafter in der Türkei, hält das Investitionsklima dank der Anstrengungen von Wirtschaftsminister Dervis für deutlich verbessert. Jüngste

Gisela Kaempffe-Sikora, Botschafterin im Libanon, sieht das größte Problem für die libanesische Wirtschaft in der hohen Staatsverschuldung. Die Regierung sei um

libanesen, z.B. im Bau-sektor, zu. Deutsche Firmen und Produkte hätten nach wie vor einen guten Ruf.

Der Rechnungsbericht 2001 weist zum vierten Mal in Folge einen Gewinn aus und das beste Ergebnis seit der Gründung des Vereins im Jahre 1934, trotz der sehr hohen Belastungen durch den Umzug innerhalb Hamburgs an die Binnen-alster.

Für das weitere Jahr 2002 ist eine Vielzahl an Aktivitäten geplant:

Am 26. August sollen ein Wirtschaftstag Nahost in Dresden und am 28. August ein Irak-UNDP-Seminar in Frankfurt stattfinden.

Am 11. September 2002 wird der Juniorenkreis des NuMOV in Hamburg ein großes Jugendtreffen unter der Schirmherrschaft des Bundesinnenministers organisieren.

Im Oktober / November wird der NuMOV im Auftrag des BMWi eine Delegations-reise nach Katar und Oman durchführen.

Außerdem wird der NuMOV in Doha bis Anfang des kommenden Jahres eine Repräsentanz mit Firmen-pool etablieren.

Desweiteren soll es zukünftig innerhalb des NuMOV auch einen Senior Consultant Kreis geben.

In den Iran findet am 17. und 18. August eine Reise des Bundeswirtschafts-ministers zusammen mit einer hochrangigen deutschen Wirtschaftsdelegation statt.



deutsche Investitionen stammten von BOSCH und MAN. Nicht unterschätzt werden dürfe die Türkei als Transitland für Öl und Gas.

Ausgabenreduzierung bemüht. Positiv sei die Einführung des Mehrwertsteuersystems einzuschätzen. Außerdem sei im Juni die Unterzeichnung des Assoziierungsabkommens mit der EU geplant. Die Zahl ausländischer Direktinvestitionen sei nach wie vor gering. Allerdings nehme das Engagement von Auslands-



from left to right: Werner Schoeltzke, MAN Ferrostaal Industries, Chairman of the German Near and Middle East Association, Prof. Dr. Klaus Lederer, Babcock Borsig AG, North Africa and Middle East Initiative, Dr. Axel Gerlach, State Secretary in the Federal Ministry of Economics and Technology, H.E. Dr. Werner Müller, Federal Minister of Economics and Technology, Ludwig Georg Braun, President of the German Association of Chambers of Industry and Commerce, H.E. Eshaq Jahangiri, Minister of Industry and Mines of the Islamic Republic of Iran, H.E. Mehdi Navab, Deputy Minister of Industry and International Relations of the Islamic Republic of Iran

Iranian Minister Jahangiri in Germany

continued from page 1

The German Minister of Economics and Technology stressed the need to expand bilateral economic ties and voiced his country's readiness for greater direct German investments in Iran. Dr. Müller expects some impulses from the new bilateral Investment Promotion and Protection Treaty which will hopefully be signed during his visit to Teheran some time in August 2002. He welcomed the removal of tariff barriers and the establishment of other economic and trade facilities in Iran. He emphasized the need for paying serious attention to the issue of Iran's admission into international organisations such as WTO. Dr. Müller mentioned some potential areas for cooperation, such as energy, aluminium, copper, pharmaceuticals and biotechnology, and he referred especially to the field of technical and vocational training of Iranians in German companies, which has been an area of special interest to H. E. Jahangiri.

H. E. Jahangiri gave a short overview of the excellent longstanding German-Iranian economic relations and underlined Germany's traditional role as the most important supplier of Iran. He pleaded that the two countries should continue to boost their trade relations further and urged to pay more attention to making trade flows more balanced. H. E. Jahangiri detailed the objectives of the Third Development Plan (March 2000-March 2005) and stressed the government's commitment to the planned reforms, like privatisation, promotion and protection of foreign investment and abolishment of trade barriers. The minister emphasized that the government tries to create a sound atmosphere for economic activities through a wide range of measures.

Since the beginning of the Iranian New Year 1381 (21.03.2002) a new tax law is effective which aims at promoting investments. A unified exchange rate has been

introduced in March 2002 as well. With regard to privatisation, there are plans to open state companies for private sector engagement. Another fundamental measure which has been taken is the establishment of private banks.

Iran needs know-how and transfer of technology for its long term growth, so the minister. In order to achieve this, the government tries to create a favourable atmosphere for foreign investments. He then went on to stress Iran's attractive conditions: excellent geopolitical situation, stability, abundance of natural resources and availability of a trained work force, etc. He asked German companies to enter this promising market and suggested three different ways:

1. direct investment
2. project financing through buy back method, which has been used mainly in the hydrocarbon sector, and
3. cooperation of German and Iranian companies in third countries, e.g. in neighbouring countries.

The minister's very well received speech was followed by some comments from Prof. Dr. Klaus Lederer from Babcock Borsig AG, who presides the North Africa and Middle East Initiative. Pointing to Iran's importance as a partner for the German industry, Prof. Lederer underlined the great potential which exists in the power sector of Iran.

In a key note address, the Chairman of the German Near and Middle East Association (Nah- und Mittelost-Verein e. V.), Werner Schoeltzke, stressed the improved conditions for German Iranian economic cooperation in the last two years. He welcomed the removal of obstacles like exaggerated taxation of foreign companies. The favourable financial situation based on stable prices for hydrocarbons has made it possible to direct most of the excess revenues into a "Foreign Currency Reserve Account", also referred to as "Stabilization Fund", which enables Iran to start new projects, said Schoeltzke.

The German government has supported the economic cooperation with Iran by increasing the risk coverage of Hermes Export credit insurance guarantees and through the flexible application of Hermes policy in Iran transactions. In the last two years the bilateral trade has improved again, but compared with earlier years the volume of bilateral trade could still be improved. Schoeltzke mentioned the growing number of LCs in the recent months which are due to the removal of the tight regulations of the Central Bank concerning opening of LCs. He added that a further rise in LCs can be expected, especially with regard to spare parts and components.

With regard to consumer goods there has been some change of policy. Iranian companies took up local production of a diverse range of consumer products during the years in which there was a shortage of foreign currency. Apart from that, the country's population has almost doubled since the revolution. Annually some 700.000 young job seekers enter the labour market. It is advisable to establish local production units in order to save foreign currency and create more jobs.

There is a considerable amount of interest among both state and private companies to cooperate with German partners with regard to know-how transfer and the establishment of joint local production units. There is a great potential for German companies, especially for the middle sized units, although the necessary framework has yet to be partially created.



H.E. Mehdi Navab, Deputy Minister of Industry and International Relations of the Islamic Republic of Iran

The treaty for promotion and protection of foreign investment has to be signed yet, and

to be continued on page 22

Iranian Minister Jahangiri in Germany

continued from page 20

Hermes coverage for German investments in Iran has to be taken up again. There are good reasons to expect that this would soon take place, Schoeltzke argued.

He described new possibilities of cooperation for German companies through investing in local production which is mostly carried along the same lines. He commented on Iran's favourable conditions in comparison to other countries of the region: the country has a well trained labour force and a local mechanical production which is kept in good condition, and unlike many countries of the region, Iran has no foreign workers, apart from the large number of Afghan refugees who have been integrated into the workforce.

The future German Iranian economic relations, Schoeltzke argued, will be structurally of a complete different nature. Instead of pure delivery on the basis of LC, there will be cooperation forms in which besides know-how transfer, the German partner will be involved either in setting up local production units or in participating in the existing Iranian companies as well as in joint ventures. Instead of supply of goods on the basis of LCs, capital goods will be financed through long term credits. With regard to establishing plants, there will be a need for structural finance. The long term credit which is provided by German banks will be repaid through the export of products. The Iranian side prefers to avoid providing additional guarantees from the Central Bank and from the ministry of finance. This will depend on the financial strength and credit worthiness of the Iranian partners and on the availability of exportable and competitive products. There are already first projects of this kind in the fields of petrochemicals, steel, copper and aluminium. Schoeltzke mentioned a joint petrochemical project in which the foreign company owns the majority share. Further projects in the area of the Ministry for Industry will surely follow.

A significant advantage for the Iranian companies is the fact that the European company provides not only know-how but also capital. Apart from this, Iranian raw material will be locally processed and will find its way into the world markets as finished products. Foreign companies are interested to get

access to raw materials and semi finished products at favourable conditions. The existing and the potential projects are important for both sides with regard to gaining experience.

A great deal of Iran's state industrial units are together in one umbrella organisation, called "IDRO". The business unit range covers companies which produce components to the oil industry, to the automobile industry as well as to shipyards and locomotives productions. There are plans for restructuring IDRO with the aim of privatizing of many units.

Nevertheless, Schoeltzke argued, German firms would presumably still be bound to work with state companies in some important new production lines, e.g. in car production or in areas for high quality expensive consumer

Trade of the Federal Republic of Germany with the Islamic Republic of Iran					
(in Mio €)					
	1998	1999	2000	2001*	% - diff.
German imports	444,7	471,3	557,8	405,5	-27,3
German exports	1.241,1	1.123,4	1.566,1	1.925,4	22,9
Most important imports					
Carpets	214,1	195,7	201,1	175,9	-12,5
Citrus fruits	56,5	72,3	90,1	71,3	-20,8
Oil, crude	76,5	102,8	161,9	50,4	-68,9
Casings	30,2	26,9	29,8	31,3	5,0
Most important exports					
Machines	365,4	316,2	425,4	576,0	35,4
Electro technical goods	234,5	208,4	193,7	325,7	68,2
Chemical goods	141,8	162,3	205,4	269,0	31,0
Cars, trucks	191,9	87,8	172,6	201,8	16,9
Iron etc.	117,4	136,3	192,8	188,1	-2,4
Foodstuff	28,4	80,6	117,5	32,1	-72,7
<i>*preliminary data</i>					

Source: Federal Statistical Office of Germany

goods, like television sets: For such large investment the private industry is probably not yet in a strong enough position.

A suitable start might be in the field of automobile components in which local raw materials (e.g. aluminium) are processed in the country into components which are exported and used in imported cars. Besides creating employment possibilities for the growing population there are chances for introducing of European know-how and standards. Schoeltzke asked the minister how the new holding in his department for products

like steel, copper, aluminium and zinc will be organised and which projects would be at the centre of attention in the near future. He mentioned that many German companies are specialised in production and refinement of these products and play also world-wide an important role in the "down stream industries".

Schoeltzke gave voice to the expectation that after the oil and the petrochemical industry, industrial units from Minister Jahangiri's area of responsibility would be the next candidates which could enjoy a boom without the guarantees from the Central Bank or from the Ministry of Finance. He expressed the hope that the visit of Jahangiri and his delegation to Germany would open the door further for cooperation between the companies of both countries on a broader front.

In a further speech, the member of board of SMS DEMAG AG, Klaus Galinski, gave a brief account of his company's engagement in Mubarakeh Steel plant. He confirmed the improved bilateral economic relations and pointed out that, despite increased exports, there is still potential for German companies to expand their business activities in Iran. Galinski underlined the vital role which transfer of technology would play in bilateral cooperation in the future: "In order to keep pace in an international competitive surrounding it is necessary to engage in research, to transfer the research findings swiftly to the industry and to enter into an exchange of technology with selected partner countries which are interested in long term cooperation. Iran is endowed with a variety of natural resources. It has a young population and enjoys a long tradition of trade and industrial activities. The economy can benefit from the quick transfer of technology: new products, services and jobs are created which are vital for an expanding

economy. In order to achieve these aims Iran must provide the necessary fundamental basis, such as an open and liberal economic system, a secure economic and political atmosphere for investors as well as a high standard of qualification for its population." He briefly mentioned the exchange programme of his company in the field of training and stressed the need for more investments in German-Iranian joint ventures.

A question-and-answer session provided the conference participants with the opportunity to get first hand information from the minister.

“Plastex 7” in Cairo

First official German presentation at the Exhibition for Plastics, Chemicals and Rubber Machines

by Amani Barth

Due to its importance for German manufacturers the seventh pan Arab - African PLASTEX was supported by the German Federal Ministry of Economics and Technology. The Ministry sponsored the first official German presentation at PLASTEX encompassing 12 German companies. Several other German companies participated outside the joint company presentation through their representatives in Egypt. Companies from some 22 countries were represented at the exhibition. Further countries represented with an official presentation were Austria, China, Turkey and Taiwan.

The exhibition takes place every 1 ½ years. Major exhibits of the German exhibitors

were extrusion, injection and blow moulding machines, mixing systems and further equipment for the plastic industry. A large number of visitors was attracted and several promising business contacts were made. Messe Düsseldorf GmbH was the organizer of the German presentation. Birgit Friebe, Project Manager of Messe Düsseldorf, earned recognition for the excellent presentation.

The Near and Middle East Association encourages German companies to participate in this trade fair in the future. Machinery is one of the essential German export items to Egypt. The plastics industry in Egypt is growing steadily and becoming increasingly modernized. Among other things, Egyptian plastic industry produces thermo plastic and

polyvinyl chloride suspension resin. Last year the country announced its ambitious plans to become a leading petrochemical producer, through a \$10-billion investment programme that will tap its considerable natural gas reserves, currently estimated at 55 trillion cu ft. Recently a \$1,400 million project for the production of ethylene and propylene, the building blocks for plastics and fibres, was approved.

Geographically, Egypt links the Middle East to Mediterranean and North African markets. By further improvement of its comparatively modern fair ground and facilities Cairo has prospects to become a central exhibition place in the Middle East and Africa region.

Oil & Gas Show in Tehran attracts more German companies

by Malakeh Sanati-Künne

The 7th International Oil, Gas & Petrochemical Exhibition was held in Tehran from 20-23 April 2002. The Show which is supported by the Iranian Ministry of Petroleum has emerged as one of the most significant forums for oil, gas and petrochemicals in the region.

As the second largest producer in OPEC, Iran is one of the most attractive markets for oil, gas and petrochemical companies interested in exploring opportunities in the region. With more than 92 billion barrel deposits of crude oil and close to 24 billion cubic meters of natural gas reserves, the hydrocarbon sector of Iran offers a huge potential for foreign firms. Judging by the recent rich oil/gas discoveries and the significant potential for expanding production capacity in coming years, Iran's strategic position as one of the world's major energy producers and exporters is guaranteed for the foreseeable future.

There has been a visible growth in domestic and foreign investments in this sector during

recent years. This trend has been paralleled by significant increases in the volume of participation of both domestic and international companies at the Iran Oil show. Some 412 domestic and 345 foreign companies from 25 countries participated at this year's event which was inaugurated at the presence of the president of the Iranian parliament, Karoubi, Iran's Oil Minister H. E. Bijan Namdar Zangeneh and high ranking Iranian and foreign officials. 28 German companies representing a wide range of highly specialised equipments and services attended the exhibition and received the support of the Federal Ministry of Economics and Technology. Several other German companies also participated outside the official German presentation, some of them through their representatives in Iran. German participants seeking to develop more business in the Iranian market included well-known companies like BASF, Siemens, Linde, Man Turbomaschinen, Endress + Hauser, Blohm & Voss Repair, Westfalia Separator

and Bopp & Reuther. Specialist German oil, gas and petrochemicals supply and service companies have already managed to enter this very specialised area of the Iranian market which has traditionally been dominated by British, French and Italian companies.

The German participation was organised by Hamburg Messe and Congress GmbH and was supported by the German Near and Middle East Association.

The prospects of utilisation of Iran's gas reserves in coming years will surely attract more companies to this show in the years to follow. Iran has ambitions of becoming a major gas exporter. It has begun exporting gas for the first time since the Islamic revolution. Under a contract with Turkey, Iran will export 228 billion cubic meter over the next 25 years. Turkey is seen as the gate way to Europe for gas exports. Apart from this, gas export is also to India and China planned.

Aktuelle Hinweise

Iran: Neues Steuergesetz verabschiedet

Das iranische Parlament hat kürzlich den "Direct Taxation Act" verabschiedet. Das Änderungsgesetz senkt die Steuern für Körperschaften und Personen. Die neuen Bestimmungen sind bereits in Kraft getreten.

Iran: Neues Gesetz für ausländische Investitionen bestätigt

Das umstrittene Gesetz, das bereits zweimal vom Wächterrat abgewiesen wurde, ist vom "Expediency Council", der höchsten Schiedsstelle Irans, bestätigt worden. Das Gesetz schützt ausländisches Kapital vor einer möglichen Beschlagnahmung und räumt ausländischen Investoren dieselben Rechte ein wie lokalen Investoren. Das Gesetz gibt den ausländischen Investoren das Recht, ihr Kapital und ihre Gewinne als Devisen ins Ausland zu transferieren und sorgt für Kompensationen durch die Regierung, falls der ausländische Investor Verluste durch "legal complications" erleidet. Das neue Gesetz beschränkt ausländische Investitionen auf 25% für jeden Sektor und auf 35% für jede Branche des Sektors. US-\$ 10 Mrd wurden in den letzten Jahren durch ausländische Firmen investiert, vorwiegend in den Kohlenwasserstoffsektor des Landes

Ägypten: Einreise jetzt auch mit Personalausweis

Seit Mitte März 2002 können deutsche Staatsbürger auch mit ihrem Personalausweis nach Ägypten einreisen. Da die Visumpflicht jedoch grundsätzlich bestehen bleibt und alternativ ein Passfoto vorgelegt werden muss, dürfte das neue Verfahren im Normalfall keine Erleichterung bringen. Allerdings bietet es sich an, sollte man zu spät feststellen, dass der Reisepass abgelaufen ist.

Gütertransit für Afghanistan über Iran

Nach Informationen der International Transport Companies Association of Iran wird ein großer Teil der für Afghanistan bestimmten Hilfslieferungen über den Iran transportiert. Bandar Abbas ist zurzeit der aktivste Hafen am Persischen Golf für Gütertransit nach Afghanistan. Humanitäre Güter und Materialien für den Wiederaufbau in Afghanistan werden mit oder ohne Container in Bandar Abbas

auf iranische Lastwagen umgeladen und über die Iranisch-Afghanische Grenze von Dogharun Richtung Eslam Qaleh befördert, wo die Transporte gelöscht werden. Die Transitzeit nach Ankunft der Güter in Bandar Abbas, einschließlich die Zollformalitäten für Transitgüter, dauert zurzeit ca. eine Woche. Einige Transporte werden über die Iranisch-Turkmenische Grenze über Kushka/Tourghandi nach Mazar-e-Sharif in Afghanistan befördert. Die Transitzeit beträgt ca. 2 Wochen. Eine weitere Transitmöglichkeit besteht über Bazargan an der Iranisch-Türkischen Grenze. Die benötigten Dokumente für den Gütertransit nach Afghanistan sind: Proforma Invoice, Packing List, Certificate of Origin, Ocean B/L and Through B/L, Original Valid Cargo Insurance Policy, Health Certificate.

Abu Dhabi Commercial Directory

Die Abu Dhabi Chamber of Commerce & Industry gab bekannt, dass sie den Zugang zum Abu Dhabi Commercial Directory über das Internet anbieten wird.

Saudi-Arabien: Foreign Investment Law

Um das Investitionsklima in Saudi-Arabien weiter zu verbessern, stellt die Saudi Arabian General Investment Authority (SAGIA) das Foreign Investment Law nun auch in Deutsch zur Verfügung. Damit ist dieses jetzt in sieben Sprachen (Arabisch, Englisch, Französisch, Deutsch, Chinesisch, Spanisch, Portugiesisch) erhältlich.

35th Baghdad International Fair 2002

A large number of international companies are expected to take part in the annual 35th Baghdad International Fair (BIF) to be held from 1st to 10th November 2002.

Last year, a large German delegation of business executives visited the fair. Over 110 German companies participated in the fair to display a wide range of products covering foodstuff, pharmaceuticals, electronics and vehicles. As the third biggest presentation after Russia and Turkey, the German participation was, by and large, very successful. According to Uli Burkhardt, (IMAG), 80 percent of the participating German companies expressed their satisfaction with the fair.

The participation of a large number of German companies in the fair reflects their sincere desire to activate ties with Iraq to serve the two countries' interests.

Devisenkurse

Land	ISO - Code	Währung	Kurs in EUR (per 100 WE)
Ägypten	EGP	Ägyptisches Pfund	22,63
Algerien	DZD	Algerische Dinar	1,35
Bahrain	BHD	Bahrainische Dinar	278,13
Irak	IQD	Iraqi Dinar	336,17
Iran	IRR	Rial	0,013
Israel	ILS	Neuer Schekel	21,10
Jemen	YER	Jemenitische Rial	0,60
Jordanien	JOD	Jordanische Dinar	148,57
Katar	QAR	Katarische Rial	28,72
Kuwait	KWD	Kuwaitische Dinar	344,54
Libanon	LBP	Libanesische Pfund	0,069
Libyen	LYD	Libysche Dinar	82,60
Marokko	MAD	Dirham	9,58
Oman	OMR	Omanische Rial	271,58
Pakistan	PKR	Pakistanische Rupie	1,74
Saudi - Arabien	SAR	Saudische Rial	27,88
Syrien	SYF	Syrisches Pfund	2,04
Tunesien	TND	Tunesische Dinar	73,98
Türkei	TRL	Türkische Lira	0,000068
V.A.E.	AED	Dirham	28,47
Zypern	CYP	Zyprisches Pfund	172,45

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

Stand: 19. Juni 2002

NuMOV-Länderforum in Wiesbaden

Kurzbericht von der 70. Sitzung

von Amani Barth

Das 70. NuMOV-Länderforum fand im Hause und auf Einladung der **Bilfinger Berger AG** am 13. Mai 2002 für NuMOV-Mitglieder in Wiesbaden statt.

Optimistisch wurde die Wirtschaftsentwicklung in der Türkei betrachtet. Der türkische Wirtschaftsminister Kemal Dervis habe mit zahlreichen Strukturreformen, einer strengen Haushaltspolitik und der Reform des Bankensystems wichtige Voraussetzungen für die im Land dringend benötigten Direktinvestitionen geschaffen. Auch für mittelständische deutsche Firmen gebe es gute Kooperationsmöglichkeiten in der Türkei. Nach den Höhen und Tiefen der letzten Jahre sei das Land wieder auf dem richtigen Weg. Seit langem international eingebunden handele es sich um einen Schlüsselstaat für die Nah- und Mittelost-Region.

Im Hinblick auf das Investitionsklima in Saudi-Arabien wurde neben dem fehlenden Vorankommen in Sachen WTO-Beitritt und Privatisierung auch über das Problem der Anerkennung und Vollstreckbarkeit von

Schiedsgerichtsurteilen und der freien Rechtswahl gesprochen. Im Medizinbereich wurde ein großes Potential für ausländische Investoren gesehen. Für Krankenhausprojekte gebe es in Saudi-Arabien ein starkes Interesse an state-of-the-art facilities. Aber den Deutschen fehlten die Management-Gesellschaften vor Ort. Wichtig

Service für NuMOV-Mitglieder

- Protokoll Länderforum
- Protokoll Working Group Qatar 2006
- Irak: Neues Sanktionsregime

Anforderung nur durch NuMOV-Mitglieder unter **Fax 040 / 45033131** oder **E-Mail numov@numov.de**

sei, auf verschiedenen Ebenen einen intensiveren Austausch mit Saudi-Arabien zu pflegen. Die Angebote deutscher Universitäten seien in dieser Hinsicht noch unzureichend. Die medizinische Betreuung

von Saudis im Ausland finde kaum in Deutschland statt. Insoweit müsse ein Umdenken einsetzen, um vergleichbare Angebote wie in den USA zu schaffen.

Vor dem Hintergrund möglicher Militäraktionen im Irak wurde mit großer Besorgnis die Frage diskutiert, wie die wirtschaftlichen Risiken deutscher Unternehmen abgesichert werden können, für den Fall, dass Verträge aufgrund der weiteren Entwicklung nicht ausführbar sind.

Die Situation im Iran wurde als business as usual beschrieben. Liberalisierungsbebewegungen seien vorhanden. Es gebe eine hohe Liquidität. Mittel- bis langfristig hätten hier Rahmenverträge mit Hermes nicht nur für den Handel Zukunft.

Weitere Themen waren die Entwicklungen in Ägypten und Afghanistan. Zu dem Schwerpunkt Asian Games Qatar 2006 fand am Tag des Länderforums auch die 3. Sitzung der Working Group Asian Games Qatar 2006 statt.

“Internationales Verhandeln” - Ein Ratgeber aus der Praxis

Seit jeher, so sagt man, beherrschen Diplomaten die Kunst des Verhandeln. Leitfiguren von Metternich über Bismarck bis Kissinger traut man zu, von der politischen Vision bis zum Taschenspielertrick alles "drauf" zu haben, um aus einer Situation das Beste zu machen. Mit friedlichen Mitteln, versteht sich.

Jedoch: Gibt es in Zeiten neuer weltweiter Konflikte überhaupt noch internationale Umgangsregeln, und reicht das Eigeninteresse der Beteiligten aus, um Ergebnisse zu erzielen, die Bestand haben und von denen schließlich alle profitieren (sogenannte Win/Win-Situation)? Oder müssen Entscheidungen wieder vornehmlich mit Waffen herbei geführt werden?

Bücher und Artikel zum Verhandeln - einschließlich internationaler Verhandlungstechniken - sind in Mode. Gemeinsam hat die meist auf Englisch verfügbare Literatur jedoch, dass sie von Theoretikern für Praktiker verfasst worden ist. Kaum einer der auf diesem Gebiet erfahrenen Experten der UNO, der EU, nationaler Delegationen oder NGO's hat sich die Mühe gemacht, seine/ihre Erkenntnisse zu Papier zu bringen. Zu den Techniken großer Konferenzen gibt es so gut



Botschafter Dr. Alexander Mühlen

wie nichts Lesenswertes. So ist denn in Zeiten der Globalisierung die alltägliche Herausforderung im internationalen Verhandlungsgeschäft für viele immer noch ein Buch mit sieben Siegeln. Delegationen gehen in Kommuniké-Sitzungen mit Maximalpositionen - und kommen mit Minimallösungen heraus, die niemand befriedigen.

Nunmehr liegt eine von Dr. Alexander Mühlen, Botschafter der Bundesrepublik Deutschland in den Vereinigten Arabischen Emiraten, einem erfahrenen

Diplomaten des deutschen diplomatischen Dienstes im Auswärtigen Amt, verfasste Schrift zu diesem Thema vor. Im Theoretieil etwas unübersichtlich, enthält sie internationale Beispiele und Anekdoten, welche die theoretischen Passagen veranschaulichen und die Lektüre immer wieder kurzweilig machen. Die Mehrzahl der Beispiele spiegelt eine jahrelange Praxis gerade auch im interkulturellen und im EZ-Bereich wieder. Während die Ereignisse nach dem 11. September 2001 uns lehren, dass Konfrontation, ja offener Konflikt, manchmal unvermeidlich sind, zeigt uns dieses Handbuch, wie man, über den Wettbewerb der Ideen und Interessen, dennoch zu einvernehmlichen Lösungen kommen kann.

Rückantwort

an Fax 040 - 45033131

E-Mail: numov@numov.de

- Ich/Wir bitten um nähere Informationen zum Ratgeber "Internationales Verhandeln" (Preis: € 25,90)

Name, Anschrift, E-Mail

**Karl Decker GmbH**

Industriegebiet,
D - 54472 Hochscheid
Tel.: +49 (6536) 9393 -11
Fax: +49 (6536) 9393 - 93
eMail: decker.holz@t-online.de
softwood lumber (spruce, douglas,
larch) for higher demands

Ilknur BAYSU

Rechtsanwältin - Attorney at Law
specialized
- on Business, Investment and Patent Laws of Turkey
- on International Private, Labour and Tax Law
Legal Consultant in German - Turkish business
relationships

Anwaltskanzlei Baysu & Kollegen
C2, 20 ; 68159 Mannheim
Tel.: 0621/1786281; Fax: 0621 1560229
baysu@t-online.de / www.Baysu.de

Jörg Seifert

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

P.O. Box 8867, Dubai, VAE
Tel.: 00971-4-2628 222
Fax: 00971-4-2628 111
www.dubai-lawyer.com
seifert@dubai-lawyer.com



Zum Dümpel 3 59846 Sundern
Tel. (+49) 2933 / 9732-0
Fax. (+49) 2933 / 9732-32
<http://www.missal-leuchten.de>
vertrieb@missal-leuchten.de

We are your specialist in providing complete
solutions in hotel lighting for guestrooms, bathrooms,
corridors and public areas.

**IFCA International Financial
Consulting Agency**

Strukturierte Finanzierungen mittel- und lang-
fristiger Projekte und Investitionsvorhaben:
feasibility study; capital acquisition; subsidy
research; business plan; finance management

Schloß Ayl - D-54441 Ayl (Germany)
Tel. +49(0)6581-9958-0 Fax. +49(0)6581-9958-24
Email: info@ifca-consult.de
Internet: www.ifca-consult.de

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.

Geschäftsanfragen**Altinyag Kombinalari A. S.****Nebati Yag ve Yem Fabrikalari**

Atatürk Organize Sanayi Bölgesi 10039
Sok. No: 4 Cigli
Izmir, Türkei
Tel.: +90 232 - 376 84 51
Fax: +90 232 - 328 06 73, 376 84 58
E-Mail: altinyag@altinyag.com.tr
Internet: www.altinyag.com.tr
Hersteller von pflanzlichen Speise-Ölen
sucht Kontakte in Deutschland.

Bassam Optic Center

Opposite to Italian Hospital
Ziad Bin Abi Soufyan St.
P.O. Box: 35193, Damaskus, Syrien
Tel.: +963 11 - 3336832
Fax: +963 11 - 3310832
sucht die Kooperation mit einem
Hersteller von optischen Produkten in
Deutschland.

ER ELEKTRIK LTD.

Emekyemez Mah. Tenha Sok.
Ucler Ishani No:11/5
Karakoy-Istanbul
80020
Türkei
Tel.: +90 212 - 2544894
Fax: +90 212 - 2539102
E-Mail: yesim.demir@ixir.com
yesim_demir76@hotmail.com

ist Hersteller von industriellen
Accessoires (vornehmlich Hochleistungs-
erhitzer für Laboratorien) und sucht
Partner in Deutschland.

Excelsior Enterprises

P.O. Box 1284, Sialkot, Pakistan
Tel.: +92 432 - 256165
Fax: +92 432 - 554384
E-Mail: excelsor@skt.comsats.net.pk
sucht Interessenten für den Import von
Lederwaren.

INCOTRANS

International Company for Transworld
Services
Clearing - Marine Services - Forwarding
and Transportation
7 El Bustan El Saidi St.
Kairo, Ägypten
Tel.: +20 2 - 3933275, 3956274
Fax: +20 2 - 391782
sucht Hersteller von Konvektions- und
Backöfen für die Gastronomie.

Kingdom Agencies - Consultants**Import - Export**

6, El Neel El Abyed Street (Borg El Amal)
El Mohandeseen - Midan Libnan,
Ägypten
Tel.: +20 2 - 3042899
Fax: +20 2 - 3459813
sucht Unternehmen, die im Bereich
Abwassernetzwerke arbeiten und
spezialisiert sind.

Tiv Textile Group

11, Ort Habonim Street
Bat Yam 59594, Israel
Tel.: +972 3 - 551 4298
Fax: +972 3 - 551 4299
E-Mail: rickie@tivtex.com
shraga@tivtex.com
sucht eine Handelsvertretung für den
Vertrieb von Garnen in Deutschland.

Yavuz Makina

Sanayi ve Ticaret
Istanbul Office
Yeni Camlica Mah. Yedpa Tic.
Mrk. C 197 81260 Kayisdagi
Istanbul, Türkei
Tel.: +90 216 - 566 93 21
Fax: +90 216 - 567 22 83
E-Mail: sales@hammamradiator.com.tr
Internet: www.hammamradiator.com.tr
Produzent von Handtuchwärmern sucht
Kontakte in Deutschland.

YU-TECH United Technologies

Alinteri Bulvari, OSTIM Business Center
D-Blok No: 33/39
06370 Ostim, Ankara, Türkei
Tel.: +90 312 - 354 89 70-75
Fax: +90 312 - 354 89 76
E-Mail: yutek@tinet.net.tr
Hersteller von Metallkomponenten für die
Industrie, sucht Partner für Koopera-
tionen.

Afghanistan

Flüge nach Afghanistan

Transportmöglichkeiten nach Afghanistan sind noch relativ begrenzt. Abgesehen von Sondertransporten gibt es drei Möglichkeiten, mit einer kommerziellen Fluglinie nach Afghanistan zu gelangen. Wir geben nachfolgend die nach unserem Kenntnisstand bereits vorhandenen Verbindungen über VAE, Iran und Pakistan bekannt.

1. Die afghanische Fluggesellschaft **Ariana** fliegt die Strecke Dubai-Kabul-Dubai (Terminal 2 des International Dubai Airport) zweimal wöchentlich. Der Flugplan für die Strecke Dubai-Kabul-Dubai lautet:

- Dubai-Kabul:
sonntags und mittwochs, Abflug:
8.30 Uhr, Ankunft: 12.30 Uhr
- Kabul-Dubai:
samstags und dienstags, Abflug:
11.30 Uhr, Ankunft: 15.30 Uhr

2. Die iranische Fluggesellschaft **Mahan Air** bietet einmal wöchentlich (zurzeit nur sonntags) Flüge für Personen und Cargo ab Teheran nach Kabul an. Der Rückflug nach Teheran findet am selben Tag statt. Die Mahan Air mit einem Büro in Düsseldorf unterhält zweimal wöchentlich (samstags und mittwochs) Flüge ab Düsseldorf nach

Teheran. Der Cargotransport wird über Airotrans in Düsseldorf abgewickelt. Die Fluggesellschaft hat eine Ausweitung ihres Flugangebotes nach Kabul angekündigt.

3. Die Pakistanische Fluggesellschaft **PIA** bietet gegenwärtig einmal wöchentlich (dienstags) Flüge für Personen und Cargo ab Islamabad nach Kabul an. Für größere Cargotransporte gibt es weitere zusätzliche Flugmöglichkeiten auf Anfrage.



NuMOV-Mitglieder erhalten auf Anfrage über Fax
040 /45033131 oder E-Mail **numov@numov.de**
weitere Informationen zu den Flügen.

Members of the new Afghan cabinet

President: Hamid Karzai

Vice-Presidents: Marshall Fahim

Gen. Khalili

Haji Qadir, (current governor of Jalalabad)

Ministers:

Foreign Affairs: Dr. Abdullah Abdullah, reconfirmed

Defence: Marshall Mohammad Qaseem Fahim, reconfirmed

Interior: Taj Mohammad Wardak (currently governor of Paktia)

Finance: Ashraf Ghani,

Planning: Haji Mohammad Mohaqeq, reconfirmed

Communications: Masoom Stanakzai (currently member of Independent Human Rights Commission)

Borders: Arif Noorzai

Refugees: Inayatullah Nazeri, reconfirmed

Industry, Mines, etc.: Juma Mohammad Mohammadi (currently deputy to Ashraf Ghani in AACA)

Light Industries: Mohammad Alim Razm

Public Health: General (Mrs.) Dr. Suheila Sidiqi, reconfirmed

Commerce: Sayed Mustafa Kasemi, reconfirmed

Agriculture: Sayed Hussain Anwari, reconfirmed

Education: Yunus Qanooni, questionmark: whether he will accept

Chief Justice: Fazl Hadi Shinwari, reconfirmed

Saudi Telecom's revenues rise to SAR 19.78 billion

The Saudi Telecom has been successful in raising its operating revenue to SAR 19.78 billion, in the year 2001, or by 16.8%, compared to SAR 16.930 in 2000. The company attributed the increase in income to the enhanced number of active lines and due to its offer of diversified services to its customers. The company's revenues have increased despite remarkable decrease in tariffs.

Saudi Telecom achieved SAR 5.008 billion as income from operations showing a growth of 29.8% compared to SAR 3.857 billion in 2000 and SAR 2.382 billion in 1999. The statements in the balance sheet show that the income from operations amounted to SAR 11.772 billion, before deductions of financial expenses, Zakah, consumptions and government fees, compared to SAR 9.6 billion in 2000, or a growth of 22.6%. According to the balance sheet, net income came to SAR 3.478 billion for the past year. Compared to the year 2000, in which the company earned a profit of SAR 3.952 billion, there has been a decrease of 12%. The company has explained this decrease by attributing it to unprecedented deductions relating to one time expenditure of SAR 1.394 billion from the total profit. The company clarified that the deduction was for the settlement of the employee's dues who were borrowed from the Ministry of P.T.T. and who were to be paid 50% of their dues by Saudi Telecom, according to the decision of the Ministerial Council. These dues came to SAR 794 million. Another deduction for payment amounting to SAR 600 million was made for these employees who were retiring from service early, in accordance with the early retirement program.

Source: Saudi Economic Survey

China Railway Corporation's first project in the Middle East: \$ 10 Billion Deal with Dubai

One of the very large projects between the Middle East and Asia is a 10 Billion \$ agreement between China Railway Engineering General Corp. and the Government of Dubai for the construction of the Palm Island project. The project comprises a lot of perks for the Chinese: preferential use of the DUBAI PORT and FREE ZONE by Chinese companies, the export of Dubai expertise in ports or airline management and a long list of potential spin offs of the Palm Island Project.

Dubai is until now a key location to consider in Arab Asian relations because it is often chosen by foreign companies looking to establish a Middle East regional headquarters. Also, Taiwan's Benq, a manufacturer of compact discs announced the opening of its Middle East regional headquarters in Dubai's Jebel Ali Free Zone. Dubai's expatriate population also means that there are strong ties with the Indian subcontinent.

Source: Arabies Trends

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

Information

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

Consultation/Advisory Services

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

Representation of Interests

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

Invitations

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

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

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

Cooperation

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

ANTRAG AUF MITGLIEDSCHAFT

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

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

Firma/Organisation: _____

Anschrift: _____

Telefon: _____ Telefax: _____ E-mail: _____

Rechtsform: _____

Anzahl der Beschäftigten: _____ Umsatz: _____ Gründungsjahr: _____

Inhaber/Geschäftsführer/Vorstand: _____

Ansprechpartner: _____ Position: _____ Durchwahl: _____

Das besondere Interesse unseres Unternehmens / unserer Organisation gilt:

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

Allen angegebenen Ländern

Wir haben Interesse, in folgenden Länderausschüssen mitzuarbeiten:

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

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

Datum

Unterschrift(en)

Ein Mitglied stellt sich vor

IBRAMAR Schiffahrts GmbH



Your Strategic Partner in Egypt and Germany with own offices at all Egyptian Ports

breaking news....

IBRAMAR Cairo office opened and has started its soft operations since middle of March 2002!

IBRAMAR Shipping Company (Egypt) and **IBRAMAR** Schiffahrts GmbH belong to the **IBRAMAR** Holding Group of companies located both in Germany and Egypt founded by Mr. Ibrahim Moomen

IBRAMAR is one of the leading private shipping groups representing a good number of well-known GERMAN, European, American, Far Eastern and Arab shipowners, operators and charterers.

IBRAMAR serves monthly about 60+ vessels passing the Suez Canal and / or undergoing cargo operations at Alexandria, Damietta, Port Said, Suez, El Arish, Hamrawein and Safaga.

IBRAMAR's main activities:

- * SHIPMANAGEMENT
- * SHIP AGENTS
- * DRY CARGO CHARTERING
- * TANKER CHARTERING
- * SALE & PURCHASE
- * BUNKER & LUBOIL SUPPLY

- * PROJECT & HEAVYLIFT CARGOES
- * CUSTOM CLEARANCE
- * WAREHOUSING
- * FORWARDING
(INCL. DOOR TO DOOR SERVICE)

- * CREW CHANGE
- * STEVEDORING & STORAGE
- * SPAREPARTS CLEARANCE
- * TECHNICAL SUPERVISION
- * AIRFREIGHT
- * SUEZ CANAL TRANSIT

CHARTERING/MARKETING

Our Chartering team covers all cargo sizes from 2,000mt up to 200/250,000mt in the worldwide dry cargo and tanker sectors. Due to the excellent relations with shippers and receivers in Egypt, our chartering team managed good fixtures and shipments to and from Egypt. Many Vessels discharged their cargoes under our agency and thereafter sailed loaded with export cargoes fixed in by **IBRAMAR**.

SHIP AGENTS

IBRAMAR handles all aspects of agency services for any kind of vessel or cargo at all Egyptian ports including the Suez Canal transits. Stevedoring, tallying, Supervision and warehousing of their shipments.

BUNKER & LUBOIL SUPPLY

Our Bunkers department sells monthly about 10/15.000 TONS of marine fuels offering competitive prices and attractive terms of payment. Bunker products delivered at all Egyptian ports meet and exceed international quality standards like ISO 8217.

FORWARDING (DOOR TO DOOR SERVICE)

IBRAMAR's forwarding team carries out **CUSTOMS CLEARANCE** for all kinds of cargoes: Containers, Bulk cargoes and spare parts parcels. Our door to door services are known for their excellent and safe handling of all inland cargoes.

SPAREPARTS AND CUSTOMS CLEARANCE

Clearing of parcels from Cairo or Alexandria airport for delivery onboard vessels passing the Suez Canal, or while undergoing cargo operations at any Egyptian port.

CREW CHANGE

Crew may join or land for repatriation at all Egyptian ports. Any such signing off/landing formalities of departing/ arriving crew and transportation from Canal port to Cairo airport is attended by **IBRAMAR's** own team.

Please contact us today.

Egypt

Port Said (Head office in Egypt)
Tel.: +20 66 33 91 40/1/2/3/5
Fax: +20 66 32 41 87/ 34 04 13
Email: portsaid@ibramar.com.eg

Germany

Hamburg
Tel.: +49 40-30 08 66-0
Fax: +49 40-30 08 66 99
Email: chartering@ibramar.de

<http://www.ibramar.com.eg>

Hamburg * Cairo * Port Said * Alexandria * Suez * Damietta * El Arish * Safaga

Impressum

WIRTSCHAFTSFORUM NAH- UND MITTELST[©]

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

Herausgeber:

Nah- und Mittelost-Verein e.V.

Große Theaterstr. 1,

D-20354 Hamburg

☎ (+49) 040/450331-0,

☎ 040 - 450331-31,

E-Mail: numov@numov.de

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

Verantwortlich:

Helene Rang

4. Ausgabe

Juli / August 2002

erscheint zweimonatlich

Gesamtleitung / Chefredaktion:

Helene Rang

Stellvertretende Chefredaktion:

Nils Harmsen

Redaktion:

Amani Barth, Boris Bruhn, Jasmina

Feldmann, Evren Gölge, Abdurrahim

Gülec, Mohammed Ibahrine,

Kester von Kuczowski,

Susanne Pohlmann, Oliver Rickhof,

Malakeh Sanati-Künne,

Bernhard Wille, Deniz Yüksel

Weitere Mitarbeit:

Helmut Mommsen

Layout / Technische Abwicklung:

Nils Harmsen

Druck:

Wulff Druck GmbH, 22848 Norderstedt

Gastautoren:

Dr. Bernd Jäckel

Devisenkurse: Arab Banking

Corporation Daus & Co. GmbH

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

Arab Bank AG

Arab Banking Corp. - Daus & Co GmbH.

BertelsmannSpringer

Science+Business Media

Emirates

HypoVereinsbank AG

Ibramar Schifffahrts GmbH

MAN Ferrostaal Industrieanlagen GmbH

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

Vorstand / Board des NuMOV

Vorsitzender des Vorstandes:

Werner Schoeltzke

Mitglied der Geschäftsführung

MAN Ferrostaal Industrieanlagen GmbH

Stellvertretende Vorsitzende:

Jürgen K. Nehls

Mitglied der Geschäftsführung

Giesecke & Devrient GmbH

Helene Rang

Geschäftsführendes Vorstandsmitglied

Nah- und Mittelost-Verein e.V.

Jens-Ove Stier

Mitglied des Vorstandes

Federation of the European Middle East

Business Associations

Ehrenvorstandsmitglied:

Hans-Jürgen Wischniewski

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

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

Vorsitzender der Geschäftsführung

BertelsmannSpringer Science+Business Media GmbH

Jürgen Rossberg

Mitglied des Vorstandes

ThyssenKrupp AG

Michael Witthöft

Geschäftsführer Deutschland

S.G.S. Société Générale de Surveillance Holding

Service für NuMOV-Mitglieder:

Wichtige Informationen, die angefordert werden können:

KfW

- KfW-Sonderdruck zur Unternehmensbefragung 2001 "Unternehmensfinanzierung im Umbruch"

Iran

- Inhaltsverzeichnis des Direct Investment Law Bücher auf Anfrage

- Central Bank of Iran on requirements for establishment of L/C's

- Fraud under the law of Iran

- Articles of Association, Arbitration Center of Iran, Chamber of Commerce, Industries and Mines

- Executive Directives of Article 3, law on maximum use of Iranian technical, engineering capabilities

- Faltblatt 2nd International Water Exhibition, Tehran

Bahrain

- Investor's Guide Bahrain

- Journal of the Economic Development Board, May 2002

Kostenlose Anforderung nur durch

NuMOV-MITGLIEDER

Rückmeldung:

An FAX 040 45033131

Wir bitten um Zusendung der Unterlage/n

Unsere Mitglieds-Nummer:

Mitglieds-Firma / Anschrift: _____

Your partner for success

What we offer:

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

NAH- UND MITTELST-VEREIN E.V.

GERMAN NEAR AND MIDDLE EAST ASSOCIATION

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

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

Große Theaterstraße 1, D-20354 Hamburg, Germany Tel:

+49-(0)40-450331-0, Fax: +49-(0)40-450331-31

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