

Going Dubai – die Golfregion als Wachstumsmarkt für Berater

Interview mit Holger Ochs, StB und Experte für den arabischen Raum

Neben China und Indien gehören die Staaten am arabischen Golf zu den Boomregionen der Welt – mit zum Teil zweistelligen jährlichen Wachstumsraten. Ein Standort, der damit nicht nur für Investoren immer interessanter wird: Auch auf Steuer-, Rechts- und Unternehmensberater übt die Region Anziehungskraft aus. Denn vom Markteinstieg bis hin zum laufenden Geschäft ist fachliches Berater-Know-how gefragt.

BB: Erlangen ist nicht Frankfurt oder London: Was bewog Sie dazu, Ihren Schwerpunkt auf die arabische Region zu legen?

Ochs: Bill Gates hat Microsoft auch nicht gerade in einer der ganz großen Metropolen der Welt gegründet. Die Balance Consulting Group ist seit vielen Jahren in Europa und Asien mit den Schwerpunkten Steuer- und Rechtsberatung tätig. Der Hauptstandort Erlangen ist historisch bedingt: Die Unternehmensgründer – drei Steuerberater – stammen alle aus der Region.

Warum Dubai? Ende der 90er Jahre erschien uns die Golfregion als interessanter Zukunftsmarkt und ideale Ergänzung zu unseren bestehenden Beratungsaktivitäten in Shanghai und Hongkong. Wir haben daher 2001 eine Niederlassung am damals international noch völlig unbekanntem Standort Dubai Internet City gegründet.

BB: Wer sind Ihre Mandanten?

Ochs: Unsere Mandanten sind hauptsächlich mittelständische Unternehmen aus Europa und Asien. Ein Branchenschwerpunkt sind dabei Firmen aus dem Bausektor, aber auch zahlreiche Finanzdienstleister, IT-, Medizintechnik- oder Handelsunternehmen gehören zu unseren Klienten.

BB: Welche Serviceleistungen bieten Sie an?

Ochs: Ziel unserer Tätigkeit ist es, dem Mandanten, der sich in der Golfregion engagieren möchte, von allen administrativen Aufgaben, etwa im Zusammenhang mit der Firmengründung, zu entlasten, aber natürlich auch in allen rechtlichen oder steuerlichen Themen beratend zu unterstützen. Letztlich soll sich der Mandant auf den Geschäftserfolg durch Verkauf seiner Produkte oder Dienstleistungen in der arabischen Welt konzentrieren können. Schwerpunkt unserer Tätigkeit ist die Markteinstiegsberatung, also die Klärung der Fragen, welche Alternativen habe ich mit meinem Unternehmen, in der arabischen Welt Fuß zu fassen? Wie schnell geht das und was kostet es mich?

BB: Auf welche Schwierigkeiten stoßen deutsche bzw. arabische Partner im jeweils anderen Land?

Ochs: Deutsche Unternehmen müssen erkennen, dass es sich bei arabischen Ländern nach europäischem Verständnis um Entwicklungsländer handelt. Dies trifft insbesondere auf den Bereich der öffentlichen Verwaltung zu. Oft existieren Behörden in der Golfregion erst seit wenigen Monaten. Entsprechend haben die dortigen Mitarbeiter keine langjährige Erfahrung im jeweiligen Tätigkeitsfeld. Im umgekehrten Fall müssen arabische Investoren leider immer noch häufig feststellen, dass man sie als Geschäftspartner unterschätzt. Dabei müsste klar sein, dass arabische Partner mindestens genauso hart verhandeln und ebenso detailliert Zahlen und Verträge prüfen, wie dies Europäer oder Nordamerikaner tun.

BB: Was können Türöffner sein?

Ochs: Unternehmen, die sich in der arabischen Welt engagieren wollen, benötigen entweder Mitarbeiter, die bereits langjährige Erfahrung in der Region haben oder aber einen mit der Mentalität der Araber vertrauten Consultant, der frühzeitig auf potenzielle Problemfelder, insbesondere zeitliche Verzögerungen sowie rechtliche oder administrative Hürden, hinweist. Natürlich kostet ein erfahrener Mitarbeiter oder die Dienstleistung einer Beratungsgesellschaft zunächst Geld. Letztlich zahlt sich diese Investition aber mittel- und langfristig immer aus. Nichts ist schlimmer, als eine strategische Weichenstellung im Nachhinein korrigieren zu müssen, weil man zu Beginn des Engagements übereilt Entscheidungen getroffen hat. Türöffner im weiteren Verlauf auf dem Weg zum Geschäftserfolg sind v. a. erste Referenzprojekte in der Region.

BB: In Ihrer Beratungstätigkeit haben Sie auch mit interkulturellen Problemen zu kämpfen.

Ochs: Gravierende Unterschiede zwischen Deutschland und der Golfregion ergeben sich vor allem in der Kennenlern- und ersten Verhand-



Holger Ochs ist Steuerberater und Geschäftsführer der Balance AG. Die international tätige Steuer-, Rechts- und Unternehmensberatung mit Stammsitz im fränkischen Erlangen hilft deutschen Firmen, in der arabischen Welt Fuß zu fassen.

lungsphase. Deutsche Unternehmen möchten immer sehr schnell ihr eigentliches Anliegen auf den Tisch bringen, während für arabische Geschäftspartner das tatsächliche Kennenlernen ihres Gegenübers und das Hinterfragen von trivialen Themen im Vordergrund stehen. Aus deutscher Sicht ist hier viel Geduld und Verständnis erforderlich.

BB: Gibt es hierzulande schon viele Spezialisten oder könnten Sie noch Konkurrenz vertragen?

Ochs: Die deutsche Beraterbranche im Hinblick auf den arabischen Raum steckt noch immer in den Kinderschuhen – anders als z. B. die gerade in den Emiraten stark vertretene Beratergruppe aus den USA oder Großbritannien. Es gibt Beratungsgesellschaften deutschen Ursprungs, die bereits seit vielen Jahren in der Region tätig sind. Hauptsächlich fokussiert sich die Beraterbranche bislang auf den Boommarkt Dubai. Gerade in den sich ebenfalls dynamisch entwickelnden Nachbarstaaten Katar, Bahrain oder Saudi-Arabien ist deutsches Beratungs-Know-how hingegen absolute Mangelware.

BB: Welche Kenntnisse benötigt ein Berater?

Ochs: Neben der fachlichen Expertise sind Sprachkenntnisse und ein hohes Maß an Kontaktfreudigkeit und Flexibilität für den Erfolg obligatorisch. Berater müssen bereit sein, die sich von Deutschland teilweise gravierend unterscheidenden Rahmenbedingungen zu akzeptieren. So werden gesetzliche Änderungen häufig nicht wie in Deutschland über Monate im Voraus bekannt gegeben und kontrovers diskutiert. Vielmehr erfährt der Berater von Neuregelungen aus der Tagespresse und muss seine Mandanten entsprechend schnell, aber auch kompetent informieren. Araber haben aber ein hohes Maß an Toleranz und Verständnis für Ausländer, die sich mit Sitten und Gepflogenheiten in der Golfregion noch nicht so gut auskennen.

Das Interview führte Carstanje Hacke, Wirtschaftsjournalistin in Köln.