



Dubai - Schnellstraße in die Zukunft und Sackgasse für Sehnsüchte zugleich?

Tipps & Fallen- von Joachim Richter

Jede Zeit, jede Generation, hat ihren Kristallisationspunkt gehabt. Ob im alten Ägypten die Tempelanlagen von Luxor und die Pyramiden von Gizeh, im alten Persien der Turm von Babylon, in Ninive die großartige Stadtanlage mit den hängenden Gärten der Semiramis, im antiken Athen die alles überstrahlende Akropolis oder im Welt beherrschenden Rom das Kapitol mit darunter gelagertem Forum und nahe gelegenen Kolosseum, immer haben sich die Phantasien der Menschen auf solche Stätten gerichtet, in denen sie ihre Wünsche nach Nähe zur Macht und Verwirklichung eigener Zukunftschancen am ehesten verwirklicht sahen. Im vorigen Jahrhundert haben Städte

wie London, Paris, Berlin, New York und Tokio um solche Anerkennung von Erstrangigkeit gerungen. Heute gibt es weltweit nur noch einen Platz, auf den sich unbestritten die Sehnsüchte der Menschen richten: Dubai.

Dubai steht für arabische Kultur, orientalischen Glanz, sagenhaften Reichtum und den rasanten Sprung in die Welt von morgen. Ganze Wälder von Hochhäusern entstehen förmlich aus dem Nichts, Shopping Malls überbieten sich an Vielfalt und Eleganz der Einkaufsmöglichkeiten, elegante Hotels und Themenparks von weltweiter Einzigartigkeit überwältigen die Besucher geradezu und die Fülle realisierter Design

ideen ist einfach nicht zu toppen. Kurz: Das Unwahrscheinliche, hier ward's Ereignis.

>>Heute gibt es weltweit nur noch einen Platz, auf den sich unbestritten die Sehnsüchte der Menschen richten: Dubai <<

Dubai bietet aber nicht nur erstklassige Möglichkeiten für Urlaubs- und Einkaufstourismus an Stränden, in Hotels und Malls. Auch Handel, Gewerbe und jetzt auch Industrie melden erstaunliche Wachstumszahlen. Was Wunder, wenn Menschen von überall her – darunter immer mehr Deutsche – nach Dubai drängen, um dort ihre Leistungen anzubieten und eine Scheibe vom großen Kuchen abzuschneiden. Aber ist das wirklich so einfach? Ist alles Gold, was glänzt?

Am Beispiel einiger Deutscher soll das untersucht und dargestellt werden. Fangen wir mit dem vermeintlichen Rekordhalter an: Der energische Mittsechziger ist seit 43 Jahren in Dubai. Er arbeitet für seine Firma seit Jahrzehnten, verdient gut, ist mit seiner Situation zufrieden und findet, dass er alles richtig gemacht hat. Ein positives Beispiel. Es gibt noch mehr davon.

Doch zunächst zur anderen Seite: Vielen, wenn nicht den meisten, geht es anders. Sie kommen mit völlig irrealen Vorstellungen nach Dubai, glauben das große Geld ganz schnell machen zu können und wundern sich, wenn sie plötzlich feststellen, dass man auch in Dubai für gutes Geld hart arbeiten muss. Viele verlieren auch Geld, statt welches zu verdienen, weil sie Pech haben oder Fehler machen. Die sind dann schnell

wieder aus Dubai verschwunden, sitzen im wohl vertrauten Heimatort und sind enttäuscht darüber, dass der arabischen Traum zu Ende ist und eigentlich nur ein Albtraum war.

In erster Linie sind hier die jungen Mädels zu nennen, die in die Emirate kommen. Sie träumen davon, einen Scheich in schneeweißer Dishdash kennen zu lernen, der sie vom Fleck weg heiratet, also ihren „Ritter in schneeweißer Rüstung“ oder ihren „Porschefahrer in Designerklamotten“. Passiert nur heute wie früher (fast) nie. Das ist wie beim Lotto, jede Woche eine Enttäuschung. Auch hier statt des Traumes nur ein Albtraum mit schreckhaftem Erwachen.

Angelockt durch Anzeigen oder fragwürdige Arbeitsvermittler, die nicht ohne Hintersinn „Headhunter“ genannt werden, getragen auch von Abenteuerlust und Neugier, offen für die fremde Welt mit ihrer Mischung aus orientalischem-arabischem Kulturkreis und hochklassiger Internationalität, dadurch aber auch besonders verletzlich, lassen sich diese jungen Menschen von Hotels, Firmen oder auch privaten Haushalten anstellen, erhalten einen wohlklingenden Titel und sonst oftmals nichts. Karglich, manchmal gar nicht bezahlt, sind sie ihren Arbeitgebern weitgehend ausgeliefert. Dabei geht es auch denen, die offiziell angemeldet sind, ein Residenzvisum und eine Arbeitserlaubnis

haben, manchmal nicht viel besser, als denen, die nur mit Touristenumvisum ausgestattet illegal arbeiten und völlig rechtlos sind. Auch im legalen Fall müssen sie nämlich ihren Pass abgeben und sind deshalb vom guten Willen und der persönlichen Anständigkeit ihres Arbeitgebers/ Sponsors abhängig, der immer Gründe und Hindernisse anführen kann, warum er den Pass gegenwärtig nicht herausgeben kann.

Viele verlieren auch Geld, statt welches zu verdienen

Ist er einer von den Guten, ernten die jungen Mädchen zumeist zwar keine Reichtümer, erleben aber eine schöne Zeit, machen wertvolle Erfahrungen und werden, wenn sie nach Deutschland zurückgekehrt sind, ein Leben lang von der Zeit in Dubai zehren können. Andernfalls werden sie sich mit Schauern daran erinnern, dass sie einen Teil ihres Lebens in sklavenähnlicher Rechtlosigkeit zugebracht haben. Das zugesagte Geld ist nicht oder nur zum Bruchteil geflossen, sie haben meist fünf oder sechs Monate hart gearbeitet, dabei eigenes Geld verbraucht, wurden einfach abgeschoben oder haben entnervt selbst aufgegeben. Bilanz: Weniger Geld, als vor dem Dubai-Abenteuer, aber eine Menge überwiegend negativer Erfahrungen mehr.

So oder so ähnlich verlaufen die Dinge auch in den „Free Zones“. Das ist zwar Zollaussland, aber die gesetzlichen Grundlagen sind im Wesentlichen gleich. Die Zahl der Abzocker ist hier keinesfalls geringer, nur die Machart ist ein wenig anders. Übrigens soll nicht verschwiegen werden, dass in praktisch all diesen Fällen nicht die „Locals“ die Bösewichte sind. Es ist das mittlere Management, bestehend aus Europäern, Indem oder Leuten aus dem Nahen und Mittleren Osten. Diese missbrauchen ihre ihnen verliehene Macht über eigentlich Gleiche. Eine leider allzu menschliche Verhaltensweise, die übercrall



allerdings erhebliche Freiräume. Zwar gilt auch hier die Scharia mit ihren klar definierten und begrenzten Rechten, Pflichten, Freiheiten und Üblichkeiten im sittlich-moralischen Bereich, gegenüber nichtmuslimischen Europäern wird diese aber durchaus nicht restriktiv angewandt.

Diese Freiräume können ansiedlungswillige Firmen in den Bereichen Handel, Gewerbe und Dienstleistung positiv nutzen. Sie dürfen nur nicht die Grenzen überschreiten. Ob sie sich in deren Rahmen, also im Rahmen der geltenden Gesetze bewegen, ist für Erfolg und Entwicklung ausschlaggebend. Fehler werden ausnahmslos geahndet und führen zu oftmals schweren Nachteilen.

Die richtige Information und Beratung ist deshalb für Dubai-Neulinge unverzichtbar. Es lohnt sich auf diesen Punkt Sorgfalt zu verwenden. Die AHK kann objektiv beraten, auch das deutsche Generalkonsulat kann Wege aufzeigen und im Rahmen ihrer Möglichkeiten Kontakte herstellen. Mehr dürfen sie allerdings nicht tun. Ihnen sind die Hände gebunden, wenn es um die alles entscheidende Frage geht, nämlich welcher Sponsor gewählt wird und wie dessen „Power“ zu bewerten und einzusetzen ist.

Hilfesuchende Firmen, die sich an einen angeblich fachkundigen Rechtsanwalt wenden, der dann zwar unverhältnismäßig hohe Beratungsgebühren kassiert, aber keinen einflussreichen Sponsor und wenn, dann nur einen ihm genehmen vermitteln kann, mit der Folge, dass die gewünschte Lizenz auch nach Jahresfrist noch nicht erteilt ist.

Auf diese Weise geraten viele an inkompetente Sponsoren oder local Partner, werden an ungeeigneter Stelle platziert, an der auf Laufkundschaft angewiesene Geschäfte niemals einen ausreichenden Zustrom an Kunden haben werden. Nach Wochen und Monaten wundern sie sich dann, wenn der erhoffte Erfolg ausbleibt. Einer früheren Sängerin aus Süddeutschland wurde beispielsweise ein Kaffeehaus „aufgedrückt“, in einer Verkehrslage, die nie Erfolg bringen kann. Sie wird den Platz möglichst bald aufgeben müssen, um wachsende Verluste zu vermeiden. Sie kann besten-

falls den Vertrag fristgerecht kündigen und – natürlich vorher – einen günstigeren Standort wählen.

Letztlich gibt es eine Reihe von Beispielen, auch sehr erfolgreiche, die ihre Scheibe vom großen Kuchen längst haben und immer mehr davon abschneiden. Weil mehr Beispiele den Rahmen dieser kurzen Betrachtung sprengen würden, hier das Fazit: Dubai bietet Chancen, aber auch Gefahren. Wer aufpasst und Fehler vermeidet, hat hier sein Auskommen und kann manchmal sogar seinen Traum verwirklichen.

Der Autor dieses Artikels ist General Manager der ATG – Group of Companies/AHMED BIN THANI GROUP, Kontakt atg@ahmed-thani-group.com





DER RICHTIGE EINSTIEG IN DEN WACHSTUMSMARKT DUBAI

HOW TO GET INTO THE GROWTH MARKET OF DUBAI

TIPS AND PITFALLS · TIPPS & FÄLLEN | BY JOACHIM RICHTER

Choosing the right adviser

Dubai is probably the largest building site on the planet. With an economy growing at a rate other countries can only dream of, Dubai is the top address for investors and entrepreneurs but it is also, unfortunately, a magnet for speculators and fortune-hunters from all over the world. The tax-free Emirate has, however, set up two considerable hurdles that have to be jumped over before any money can be earned. Permits are issued only to qualified companies and they are subject to regular and thorough inspection. Hefty fees for licences and other charges which may be regarded as a form of covert taxation provide a source of income for the Emirate.

THE CHOICE OF CONSULTANT

Many self-appointed business and legal advisers seek to turn the system to their own advantage, often posing as legal practitioners and wooing their well-heeled clientele with any means at their disposal.

Many of these companies try to economise by hiring cheap operatives who move on after six months. Having inadequate previous experience, they are virtually trained on the job by the client who ends up paying for the privilege. Other advisers set up shop in the so-called 'Free Zones'. This is one of the most expensive but, at the same time, one of the cheapest ways to obtain an operating licence.

Dubai ist die wohl größte Baustelle der Welt. Mit einem Wirtschaftswachstum von dem andere Länder nur träumen ist Dubai eine Topadresse für Investoren und Unternehmer, leider aber auch ein Anziehungspunkt für Spekulanten und Glücksritter aus aller Welt. Das steuerfreie Emirat hat jedoch vor dem Geldverdienen zwei erhebliche Hürden gesetzt:

Es werden nur qualifizierte Firmen zugelassen, die regelmäßig und gründlich geprüft werden. Hohe Lizenzierungs- und andere Gebühren sichern dem Emirat Einnahmen, die man als „verdeckte Steuern“ ansehen kann.

AUSWAHL DER BERATER

Das System versuchen sich natürlich auch viele selbsternannte Beratungsunternehmen und Rechtsberater zu nutzen zu machen, die sich oft gern als Rechtsanwälte ausgeben, und - mit welchen Mitteln auch immer, um zahlungskräftige Klientel zu buhlen.

Viele dieser Firmen leiden selbst unter Kostendruck und arbeiten mit sehr kostensparenden Praktikanten, die dann alle sechs Monate ausgetauscht werden, keine ausreichende Erfahrungen haben und oft erst durch den Klienten, der dafür auch noch bezahlen muss, geschult werden. Andere Beraterfirmen lassen sich in den so genannten Freihandelszonen nieder. Diese Art der Niederlassung ist zugleich eine der teuersten aber auch einfachsten Formen eine Lizenz zu erhalten.

Photos: Jumetrah (2) & istockphotos



There are, of course, also many serious professional advisers, but we recommend caution as there are unfortunately providers who make use of this expensive but easy way of obtaining a licence in order to avoid submitting themselves to state controls and the requisite inspections. Firms such as these will not prove as useful to those seeking help as might be desired. For example, there are firms who charge a small fortune for drawing up and translating contracts. Those in the know are aware that there are all manner of pre-formulated contracts readily available from the relevant authorities and courts, already translated into Arabic and English. Personal details are simply fed into the computer and, in a matter of seconds, you can have a legally impeccable document printed out. There are now just two further steps – certification and entering in the records – and the process is complete.

SETTING UP A COMPANY

Setting up a company within the sovereign territory of Dubai – not in the Free Zones – always requires the involvement of a national of the Emirate, known as a 'local'. In return for his participation this person, who may also be called a 'sponsor', generally receives an annual fee and a percentage of the turnover which has to be agreed individually. This means that a foreign national is permitted to own of the most 49% of the business with the 'local' always holding 51%. It has, however, been recognised that this regulation is a hindrance to foreign investment so it has recently been decided that subsidiary agreements may be entered into whereby – and this is in no sense a full legal explanation – the 'local' surrenders his share of the company to the foreign investor and is thus not party to the management nor to any profit or loss that the company makes.

Particular caution is urged in the case of so-called 'sleeping sponsors'. Although the sponsor's fee may be generally lower, you may find that, after uttering a few fine words, he is never heard from again. This abuse of the system has therefore been made illegal. The foreign investor can even lose his capital and find that his dream of starting a business in Dubai has come to nought.

"I'D LIKE TO, BUT LET'S WAIT TO GET SOME ORDERS FIRST..."

It seems that Dubai has everything - and more of everything - available more both cheaply and better than what is to be found in, for example, Germany... if we forget for a moment about quality. Because there are no taxes here, including no tax on speculation, and because buildings have an average life-span of thirty years (many are torn down after just twenty years - rather than being renovated, new ones are built in their place) it doesn't take long to realise that considerations of quality often take second place to considerations of profit.

Gradually investors in Dubai are becoming learning to take these issues into account and to put quality, security and energy efficiency first. Some of those leading the way are German professionals and firms highly experienced in these areas. Of course, Asian and South African firms which have been in Dubai for a number of years have also seen this trend developing and are making efforts not to be left in second place in the race for quality.

Those seeking to establish a firm should bring with them plenty of patience yet at the same time be prepared to react quickly and flexibly. By being present on the ground, you will show your partners not only that you accept the local culture but also that you are not to be confused with the many people in Dubai just hoping to make a quick buck. Once this is achieved, getting an adequate number of orders will no longer be a problem. But a word of warning: it is forbidden by law both to work with unlicensed firms and to use materials which have not been approved. Bills to unlicensed firms often go unpaid, and are very hard to legally enforce.

NO HALF-HEARTED START...

But back to those firms that say 'I'd like to, but let's wait to get some orders first'. This attitude is of no use here. It's all or nothing - those not prepared to go the whole hog might as well stay at home and save themselves time, money and effort. --->

Selbstverständlich gibt es natürlich ebenfalls professionelle und seriöse Berater, aber wir warnen zur Vorsicht - denn leider gibt es auch viele Anbieter, die diese teure aber einfache Form der Lizenzierung nutzen, um sich nicht der staatlichen Qualitätskontrolle und den erforderlichen Prüfungen zu stellen. Diese Firmen nutzen Hilfesuchenden verständlicherweise nicht in der Form, wie sie es sich erhoffen ...

So gibt es Firmen die teures Geld verlangen beispielsweise für die Ausfertigung und Übersetzung von Verträgen. Gut Informierte wissen aber das es Verträge verschiedenster Art, bereits vorformuliert und in's Arabische und Englische übersetzt, direkt bei den zuständigen Behörden und Gerichten gibt. Die fehlenden persönlichen Daten werden dann direkt in den Computer eingegeben und in sekundenschnelle haben sie ihren rechtlich einwandfreien Vertrag in den Händen. Nun nur noch zwei Schritte weiter zum Beglaubigen und eventuell zum Eintragen - und fertig!

FIRMENGRÜNDUNG

Die Firmengründung innerhalb des Hoheitsgebietes des Emirats Dubai - nicht innerhalb der FreeZones - setzt immer die Mitwirkung eines Einheimischen (Local) voraus. Dieser Local, oftmals auch Sponsor genannt, erhält für sein Tätigwerden in der Regel eine jährliche „Sponsorgebühr“ und einen zu vereinbarenden Prozentsatz vom Jahresumsatz.

Ein Ausländer kann dabei maximal 49% Geschäftsanteile an dieser Firma halten. Der Local hält in jedem Falle 51%. Da jedoch erkannt wurde, dass diese Regelung ausländische Investitionen hemmen kann, sind inzwischen Nebenabreden zugelassen, indem der Local - hier jetzt nicht im Juristendeutsch erklärt - seine Geschäftsanteile wieder an den eigentlichen ausländischen Investor abtritt und sowohl an der Geschäftsleitung, wie auch am Gewinn und am Verlust der Firma nicht beteiligt ist.

Vorsicht geboten ist allerdings bei sogenannten „schlafenden Sponsoren“! Hier zahlt man zwar in der Regel etwas weniger Sponsorgebühr - aber außer schöne Worte hören Sie dann nichts mehr von ihm. Dieses „Unwesen“ ist daher mittlerweile auch unter Strafe gestellt worden. Der ausländische Investor kann so sogar sein eingesetztes Kapital verlieren und der Traum vom Unternehmen in Dubai kann somit beendet sein.

"ICH MÖCHTE GERNE, WARTE ABER ERST AUF EINEN AUFTRAG"

Vorweg: In Dubai gibt es alles - und von Allem etwas mehr - und dies preiswerter als z.B. in Deutschland; Qualität einmal ausgenommen. Da es hier zum einen aber keine Steuern (und somit auch keine Spekulationssteuer) gibt, und zum anderen die Gebäude eine maximale Lebensdauer von 30 Jahren haben (viele werden bereits nach ca. 20 Jahren wieder abgerissen, nicht renoviert - an gleicher stelle wird dann wieder ein Neues gebaut), liegt die Erkenntnis nahe, dass vor dem Qualitätsdenken oft das Profitdenken kommt.

Langsam ist nun der Trend zu erkennen, dass die Investoren auch die Themen Qualität, Sicherheit und Energieeinsparung wichtiger nehmen. Hierzu wird je nach Fachgebiet auch mit hochqualifizierten deutschen Fachleuten und Firmen kooperiert. Natürlich haben aber auch die bereits seit Jahren ansässigen asiatischen und südafrikanischen Firmen diesen Trend erkannt und versuchen hier nicht nur zweiter Sieger zu werden.

Firmengründer sollten Geduld mitbringen, gleichzeitig aber auch vorbereitet sein, schnell und flexibel zu reagieren. Mit der Präsenz vor Ort zeigen sie Ihren Partnern nicht nur, dass sie die hiesige Kultur akzeptieren, sondern auch, dass Sie Sich von den vielen "Glücksrittern" abheben. Auskömmlichen Aufträgen steht dann somit nichts mehr im Weg. Aber Vorsicht: Es ist bei Strafe verboten, sowohl mit nicht-lizenzierten Firmen zu arbeiten als auch nicht zugelassene Materialien zu verwenden. Verzichten Sie auf kostenintensive Vorarbeiten, wenn Sie nicht lizenziert sind. Rechnungen von Nicht-lizenzierten Unternehmen (vergleichbar mit "Schwarzarbeitern"), werden oft erst gar nicht bezahlt und sind rechtlich dementsprechend auch nur schwer einfordernbar.

KEIN HALBHERZIGER BEGINN ...

Doch zurück auf die „Ich möchte gern, warte aber erst auf einen Auftrag“ - Firmen. Diese Einstellung hilft hier nicht weiter ... Wie sagt man so schön? "Ein bisschen Schwanger geht nicht!". Dann ist es doch besser im Heimatland zu bleiben und sich Zeit, Kosten und Mühen zu sparen. --->

BUSINESS DUBAI

Schnell und flexibel reagieren



BUSINESS DUBAI

If you were to receive an order in Germany, perhaps based 50 km away from your firm's headquarters, you would travel to the location and check everything there so as to be able to carry out the order correctly, efficiently and without problems arising. If, though, you want to establish yourself in a foreign culture 5,000 km away from Germany, building up a second business or a new means of supporting yourself and taking on the responsibility of your own employees - then there is no place for half measures! That's not the German way... If you want to establish a business locally, you should carefully weigh up the location and your own interests. Often, setting up in Dubai itself is to be recommended, because the free trade zones often have huge local disadvantages and problems with acceptance. Only in exceptional cases, depending on the area in which - and with whom - one is working, can the "Free Zones" be recommended. Be very careful who you are advised by and don't throw money out of the window on dubious consultants or legal advisors. Setting up a firm in Dubai is often cheaper than the first instalment demanded by many self-appointed consultants. Above all, go to Dubai and check the market conditions out for yourself. The Dubais are friendly, helpful and communicative. They are pleased to be spoken to and will also enjoy speaking to you.

SUCCESS IN DUBAI AND THE GCC STATES

Best of all is to find yourself a local who you can trust and who has the right contacts. If possible, find someone who doesn't belong to the ruling family but is very close to it, and someone who has already successfully sponsored German firms - and integrated these firms into their own group of companies. You will then have the advantage of being able to seek advice from these already-licensed firms, perhaps even to benefit from potential synergies - sharing office equipment in the early stages, perhaps. If you have, with relatively low costs and with the initial help of your sponsor and his licensed firms, some initial success, you can then go on to grow and, cut loose from the group, go on to enjoy further success not only in Dubai but in all of the GCC states...

Whilst there are certainly special cases in which different or more extensive advice regarding entry into the booming growth market of the UAE would apply, this introductory contribution to the topic is dedicated to providing generally applicable tips...

Sicherlich gibt es auch spezielle Einzelfälle, für die es andere Wege oder weitergehende Empfehlungen für einen Einstieg in den boomenden Wachstumsmarkt der VAE gibt, bewusst ist dieser erste Teil zu diesem Thema aber generell-empfehlenswerten Tipps gewidmet ...

The author of this article is General Manager of the ATG Group of Companies / AHMED BIN THANI GROUP. Contact: atg@ahmed-thani-group.com

Wenn Sie in Deutschland einen Auftrag erhalten, der vielleicht 50 km von Ihrem Firmensitz entfernt ist, fahren Sie auch dort hin, prüfen alles genau, um dann Ihren Auftrag korrekt und kostengünstig ohne Störungen abzuwickeln. Wenn Sie sich nun, 5.000 km von Deutschland entfernt, in einem anderen Kulturkreis etablieren wollen, womöglich ein zweites Standbein oder eine neue Existenz aufbauen und Verantwortung für eigenes Personal übernehmen möchten - dann geht dies nicht halbherzig oder mit halbem Einsatz ...! That's not the German way of life

Wenn Sie eine Firma vor Ort gründen, sollte man den Standort und die eigenen Interessen gründlich abwägen. Oft ist eine Gründung im Hoheitsgebiet des Emirats Dubai zu empfehlen, denn die Gründung in einer FreeZone (Freihandelszone) bietet oft enorme Standort- Nachteile und Akzeptanz-Probleme vor Ort. Nur in Ausnahmefällen, abhängig von der Branche in der man tätig ist und mit wem man letztendlich Geschäfte machen möchte, sind die FreeZones empfehlenswert. Prüfen sie ganz genau von wem Sie sich beraten lassen und werfen Sie kein Geld aus dem Fenster, für windige Berater oder Rechtsberater. Eine komplette Firmen Gründung in Dubai kostet meist weniger als die erste Abschlagsrechnung vieler angeblicher Consultants. Vor allem: Fliegen Sie nach Dubai, überzeugen Sie selbst vom hiesigen Markt. Die "Dubaijaner" sind freundlich, hilfsbereit und mitteilnehmend, sie freuen sich angesprochen zu werden und sprechen auch Sie gern an. Suchen Sie sich am Besten einen Local, dem Sie vertrauen können und der über die richtigen Kontakte und hilfreiches "Vitamin B" verfügt. Möglichst einen, der nicht zur „Rulerfamilie“ gehört, ihr aber sehr nahe steht und womöglich bereits deutsche Firmen erfolgreich „sponsert“ - und diese Firmen in seine Firmengruppe integriert hat. Sie haben dann den Vorteil, dass Sie diese bereits lizenzierten Firmen befragen können, sich mit diesen austauschen können und Sie somit vielleicht sogar gleich noch Synergieeffekte nutzen und in der Anfangszeit auf das Officeequipment zurückgreifen können. Wenn Sie dann mit verhältnismässig geringen Kosten und mit Starthilfe Ihres Sponsors und der unter ihm lizenzierten Firmen erste Erfolge verzeichnen, können Sie sich immer noch vergrößern und auch abgenabelt von der Gruppe nicht nur in Dubai, sondern in allen GCC-Staaten, erfolgreich tätig werden ... Welcome in Dubai ...

Wichtige Standort-Entscheidung

Der Neue Tag

Tageszeitung für Nordbayern

| Netcode: 10823825

Scheich Mohamed am Spielfeldrand

Ehregast aus Dubai begleitet Kicker zum Special Olympics Fußballfestival in Irchenrieth

Irchenrieth. (fz) Wie begrüßt man einen Scheich? Diese Frage müssen bis 12. Juni Thomas Fritsch und Rainer Zintl vom Heilpädagogischen Zentrum (HPZ) und wohl auch einige Politiker geklärt haben. Zeitgleich mit der Fußball-WM veranstaltet der Reha-Sport im HPZ vom 12. bis 18. Juni das "1. Bayerische Special Olympics Fußballfestival" für Behinderte (wir berichteten), und eines der zwölf Teilnehmerteams kommt aus Dubai.

Ja, noch nicht genug der Überraschung. Sheik Mohamed Bin Sakr Al Quassimi, zuständig für den Behindertensport in dem arabischen Land, reist selbst mit nach Irchenrieth. "Das ist der Hammer", freuten sich Fritsch und Zintl unisono, als ihnen ihre Kollegin und zugleich Vorstandsmitglied im Reha-Sport, Doris Scheidler, die Zusage des Scheichs per E-Mail übermittelte.

Vor verschlossenen Türen

Dabei begann fast alles wie ein Märchen aus Tausendundeiner Nacht. Die Kollegin flog im Oktober mit ihrem Freund Gerhard Bauer, der geschäftlich in das Emirat musste, nach Dubai. "Da kam uns als Blitzidee, dieses Land zu unserem Turnier einzuladen", sagt Fritsch. "Wir haben zwar schon gegen Katar gespielt, aber da ist niemand hingeflogen, also haben wir die Einladung als Versuch der Doris mitgegeben." Die beiden standen jedoch in Dubai vor verschlossenen Türen. Es gab kein Durchkommen zu einem Verantwortlichen.

Im "Hofbräuhaus" in Dubai - die Kellnerinnen bedienen hier in Lederhosen oder Dirndl - spielte der Zufall den "finalen Pass". Hier lernten die beiden den deutschen Manager Joachim Richter kennen, dessen Mutter noch dazu aus Kirchenthumbach kommt. Er versprach, den Oberpfälzern den Kontakt herzustellen.

Im Januar musste nun Bauer wieder nach Dubai, und seine Freundin Doris war natürlich dabei. Richter hatte alles vorbereitet. Sie wurden vom Hotel abgeholt und ins "Sportcenter" in Dubai ("ein feudaler Bau") gebracht. Hier trafen die Oberpfälzer dann Scheich Mohamed. "Er war der einzige Mann, der mir nicht die Hand gab, die anderen, die ich kennen gelernt habe, waren da wohl westlicher eingestellt", erinnert sich Doris Scheidler. Selbst auf dem Gruppenfoto platzierte sich der Scheich aus Respekt vor der Frau eines anderen mit Abstand zu ihr.

Was schenkt man einem Scheich, der schon alles hat? Die HPZ-Leute hatten einen original WM-Ball und ein Trikot der deutschen Mannschaft mit dem eingestickten Namen des Scheichs im Gepäck. Das Präsent war ein Volltreffer.

Gegeneinladung

Der Scheich sagte spontan die Teilnahme der Mannschaft Dubais am Turnier zu und versprach, selbst mit nach Irchenrieth zu kommen. Und der Einladung folgte gleich die Gegeneinladung für das HPZ-Team von Irchenrieth zu den Behindertenspielen für den Bereich Nordafrika-Naher Osten vom 4. bis 17. November in Dubai.



v.l. Dr. Marwan Abdul Majeed Ibrahim, Technical Director, Joachim Richter, GM ATG Group, H.H. Sheikh Mohammed Bin Sakre Al Quassimi, Präsident U.A.E. Disabled Sports Federation, Doris Scheidler, Vorstand spezial Olympics Germany/Bayern, Gerhard Bauer,



Fotos: www.dubai-city.de/bildergalerie

Statt Stress und Budgetkämpfen in deutschen Landen Als Privatarzt in Dubai reich werden?

DUBAI – Sonnenschein, Strand und Palmen, kombiniert mit moderner Architektur inklusive Weltklasse-Medizin – das bietet das Emirat Dubai. Und deshalb ist mancher deutsche Arzt hingerissen von der Idee, seinen stressigen Arbeitsplatz gegen scheinbar 365 Tage Glück einzutauschen.

Und mancher will auch nur das große Geld machen. Zu verlockend scheint die Aussicht auf jährlich 150 000 US-Dollar steuerfreies Einkommen, wie es in Anzeigen gelegentlich angepriesen wird. „Die Praxis sieht aber vielfach anders aus“, erklärt JOACHIM RICHTER, Generalmanager der Investorengruppe Ahmet-Thani-Group. Erstens würden nur wenige Mediziner wirklich gutes Geld verdienen. Und zweitens seien deutsche Ärzte oft zu vertrauensselig; sie seien ideale Opfer „für die geldgierigen Spitzbuben im Nadelstreifenanzug“, die in Zeitungen ihre Dienste anbieten. Durch getürkte Verträge und angepriesene, aber nicht vorhandene Beziehungen könne man gnadenlos über den Tisch gezogen werden, warnt Richter. Der Job- und Finanzberater ist seit über zehn Jahren vor Ort und hat unzählige Ärzte kommen und wieder gehen sehen.

Das zweitgrößte Emirat der Vereinigten Arabischen Emirate (VAE) ist begehrt bei ausländischen Arbeitskräften, die rund 85 % der Bevölkerung ausmachen. Seit rund drei Jahren boomen auch die Bewerbungen von Medizinerinnen, was zur Folge hat, dass sich der Fast-Stadtstaat seine Ärzte aussuchen kann.

Die Selektion geschieht über die „Licensation“, bei der die medizini-

sche Fachkenntnis des Bewerbers auf dem Prüfstand steht. Die bei erfolgreicher Prüfung erteilte Lizenz ist Voraussetzung, um als Arzt in Dubai arbeiten zu dürfen. Verantwortlich für die Vergabe ist das Department of Health and Medical Services (DOHMS), in etwa vergleichbar mit einem Landesgesundheitsamt.

Kenntnis arabischer Kultur, fit in Englisch

Ärzte, die auf das Rentenalter zugehen, haben fast keine Chancen. Nur selten akzeptiert werden auch Kollegen, die die englische Sprache

Adressen

Department of Health and Medical Services: www.dohms.gov.ae; Tel. +971 4 337 0031;

Deutsches Generalkonsulat: www.dubai.diplo.de/de/Startseite.html; Tel. +971 4 397 2333;

Ahmet-Thani-Group: www.welcome-dubai.com;

Fa. universitas, E-Mail: universitas-int@web.de

nicht fließend beherrschen, die Gepflogenheiten der arabischen Kultur nicht kennen und beachten oder die keine akkurate, in fehlerfreiem Englisch verfasste Bewerbung vorlegen. Bis zu 90 % der Prüflinge fallen bei der Lizenzierung durch, damit die Arztdichte – speziell im privaten Sektor – nicht exorbitant wächst.

Dass es nicht am Wissen liegt, zeigt sich daran, dass Ärzte, die in Dubai gescheitert sind, in den Nachbar Emiraten problemlos die Lizenzprüfung bestehen. Im „Licensing Guidelines Booklet“ (auf den DOHMS-Webseiten) sind ne-

ben den berufsrechtlichen Regeln für Angehörige medizinischer Berufe die wesentlichen Informationen zur Lizenzierung aufgeführt.

Einheimischer Sponsor macht die Bahn frei

Doch die Angelegenheit ist nicht so überschaubar, wie es scheint. Denn zuerst muss man einen geeigneten einheimischen Sponsor (Local) finden, der alles in die „entsprechenden“ Bahnen leitet. Für niederlassungswillige Kollegen kann diese Unterstützung bis zu 100 000 Dirham (rund 22 000 Euro) kosten und eine spätere zweiprozentige Beteiligung des Sponsors am Umsatz bedeuten. Ohne einen solchen Fürsprecher mit besten Beziehungen ist jedoch angesichts der riesigen Zahl an Bewerbungen von Medizinerinnen aus aller Welt für Dubai eine erfolgreiche Lizenzierung nahezu aussichtslos. Joachim Richter, der selbst Ärzte bei der Lizenzierung begleitet, geht davon aus, dass man mindestens dreimal in der Wüstenmetropole gewesen sein sollte, um sich mit den Gegebenheiten vertraut zu machen und einen geeigneten und vertrauenswürdigen Sponsor zu finden.

Nach der Eröffnung der Niederlassung rechnet der Experte mit mindestens einem Dreivierteljahr,

bis die Praxis oder Klinik einigermaßen läuft. Dreh- und Angelpunkt für das Überleben sei es, so sagt er, Beziehungen zu knüpfen, um genügend Privatpatienten zu finden.

In Deutschland ist es übrigens sehr schwierig, konkrete und sachliche Aussagen über die Arbeit eines Arztes in Dubai zu erhalten. Ganz zu schweigen von Informationen zur Lizenzierung und den damit verbundenen Problemen. Auch das Internet ist nicht sonderlich hilfreich.

Weitere Chancen in Nachbar Emiraten

Interessenten sind deshalb auf private Vermittler angewiesen. Doch die verlangen zum Teil enorme Summen für Informationen und die Ausarbeitung der Bewerbungsunterlagen. Die Firma universitas aus Eggenfelden geht einen anderen Weg. Sie erhält die Gebühr von den Einrichtungen, an die sie Ärzte vermitteln kann, bzw. von Privatärzten zwei Monate nach Arbeitsbeginn. Nach Angaben von Inhaber ROLAND HERBERT sind deutsche Kollegen derzeit besonders an einer Arbeit in privaten Kliniken und Gemeinschaftspraxen interessiert. Der Vermittler kennt auch viele der genannten Probleme. Er sieht aber nicht so schwarz. Seine Erfahrungen besagen: „Trotz aller

Warnung

Die Auslandshandelskammer (AHK) in Dubai warnt (www.ahkdubai.com): In den letzten Wochen sind beim deutschen Generalkonsulat in Dubai und dem Delegiertenbüro der deutschen Wirtschaft in den VAE, Oman und Katar vermehrt Anfragen zu Stellenangeboten in Dubai, die auf deutschen Internetportalen veröffentlicht wurden, eingegangen. Bewerber, die auf die Angebote reagierten, wurden aufgefordert, vorab einen Geldbetrag für ein Visumsverfahren zu überweisen. Doch wer das tat, konnte anschließend keinen Kontakt mehr herstellen. Die genannten Firmen seien beim Gewerbeamt nicht registriert, so die AHK. Wer Zweifel an der Seriosität eines Angebots hat, kann sich an sie wenden; E-Mail: info@ahkdubai.com

Schwierigkeiten, bei guter Vorbereitung kann nichts schief gehen.“ Außerdem rät er Ärzten, sich nicht allein auf Dubai zu fixieren, sondern auch gegenüber Angeboten der Nachbar emirate Abu Dhabi und Sharjah aufgeschlossen zu sein.

Cornelia Kolbeck

Honorar erhöht, Kosten gespart

Barmer: Aachener Hausärzte sind DMP-Meister

AACHEN – Seit einem Jahr gibt es den Integrationsversorgungsvertrag (IV) von Barmer, Hausärzte- und Apothekerverband. Noch liegen nicht genügend valide Daten für eine erste bundesweite Bilanz vor. Wenn es aber überall so aussähe wie in Aachen, wäre die Ersatzkasse „froh“.

Im Beisein von Bundesgesundheitsministerin Ulla Schmidt (Aachen) und Hausärzterverbandeschef Rainer Kötzle (Aachen) gab Barmer-Vorstand Dr. KLAUS RICHTER für deren Wohnsitzregion eine positive Einschätzung ab: In Aachen nehmen 34 % (27 141) aller dortigen Barmer-Versicherten über 18 Jahre an dem Hausarzt-/Hausapothekervertrag teil sowie 86 % (541) aller Hausärz-

te und 92 % (230) aller Apotheken. Die Quoten lägen damit noch über den „sehr guten Werten“ von Nordrhein (22 % der Versicherten, 78 % der Hausärzte, 90 % der Apotheken). Die Honorareinnahmen der beteiligten Hausärzte in Stadt und Kreis hätten sich durch die zusätzlichen IV-Leistungen um 11,4 % erhöht. Dass die Versicherten in dem IV-Modell nur im ersten Quartal die Praxisgebühr bezahlen müssen und dann drei Quartale befreit sind, mindere auch die Bürokratie in den Arztpraxen, meint die Ersatzkasse.

Hohe Einschreibequoten

Beeindruckt ist sie, dass die Aachener Ärzte „mit den bundesweit höchsten Einschreibequoten“ bei den DMPs „Maßstäbe setzen“. 70 % (3176) ihrer dort versicherten Diabetiker seien DMP-Teilnehmer

(Nordrhein: 63 %). Beim DMP Brustkrebs liege die Teilnahmerate bei 37,5 % und beim DMP KHK bei 24 % (Nordrhein: 24 bzw. 19,7 %). Für die Barmer heißt das: „In Aachen profitieren bereits heute mehr Menschen als in anderen Städten und Regionen von den positiven Behandlungsergebnissen der DMP.“

Bundesweite Kennzahlen zur Arzneimittelsicherheit, zu Fortschritten bei der Prävention und zur Krankenhausbehandlung will die Kasse bei einer Pressekonferenz nach Ostern in Berlin vorstellen. In Aachen hat sie schon bemerkt: „Der durchschnittliche Preis pro Arzneimittelpackung lag bei der Verordnung durch teilnehmende Hausärzte um etwa 12 % niedriger als im nordrheinischen Durchschnitt.“ Dank des Vertrages habe sie auch neue, daran interessierte Kunden gewonnen. REI



Zahlen und Fakten

- ▶ In Dubai leben knapp 1,28 Millionen Menschen. Vier von fünf Einwohnern kommen aus dem Ausland, vorwiegend sind es Arbeitskräfte aus dem südlichen Asien und den Philippinen; es gibt aber auch viele afrikanische, europäische und nordamerikanische Einwohner.
- ▶ Ende 2005 gab es in Dubai sechs öffentliche Krankenhäuser mit insgesamt 1717 Betten sowie 17 private Kliniken mit insgesamt 897 Betten. 355 der 383 Polikliniken waren privat geführt. Insgesamt gab es 3589 Ärzte, 600 Zahnärzte, 6235 Krankenschwestern, davon arbeiteten in Privateinrichtungen 2471 Ärzte, 514 Zahnärzte und 2962 Schwestern.
- ▶ Der Bauboom in Dubai ist ungebremst. Das größte begonnene Gesundheitsprojekt ist die Dubai Healthcare City. Sie wird aus einem „Medical Cluster“ mit Einrichtungen zur Behandlung, einem Academic Medical Center für Ausbildung und Forschung sowie einem „Wellness-Cluster“ bestehen.
- ▶ Für die erstmalige Lizenzierung eines Arztes sind 2500 Dirham (etwa 550 Euro) zu zahlen. Die jährliche Erneuerung der Lizenz kostet 750 Dirham. Wer eine Klinik mit bis zu 50 Betten eröffnen will, muss 15 000 Dirham (rd. 3500 Euro) hinblättern. Darüber hinaus übernehmen Ärzte, die eine eigene Einrichtung betreiben, die Kosten für die Lizenzierung der Krankenschwestern.