

www.ghorfa.de

السوق

موضوع العدد

تأثير جائحة كورونا على
النظام الصحي الألماني

الاقتصاد الألماني

الشركات الصغيرة والمتوسطة
بنك إعادة الاعمار والتنمية KFW
صناعة التعدين
الاقتصاد الرياضي

مقابلة العدد

نجيب البدر
سفير دولة الكويت في ألمانيا



Hansa Meyer Global 

www.hansameyer.com

As 'Transport Architects' we develop integrated transport concepts. Hansa Meyer plan and coordinate worldwide transports of complex industrial plants and oversized and heavyweight goods.

Hansa Meyer Global Holding GmbH
Anne-Conway-Straße 6, D-28359 Bremen, Germany
Phone: +49 (421) 329970
E-Mail: info@hansameyer-holding.com
Homepage: www.hansameyer.com

التطوير كماً وكيفاً ...

السيدات والسادة
أعضاء الغرفة
وقراء مجلة السوق



بعد أكثر من عام من القيود على النشاط الاقتصادي والتواصل الاجتماعي المباشر بسبب جائحة كورونا، بدأت ألمانيا والدول العربية والعالم بأكمله، وبشكل تدريجي، في استعادة حرية الحركة وتشغيل الدورة الاقتصادية بكامل طاقتها. لقد مثلت فترة كورونا تحد كبير على كل المستويات الصحية والاجتماعية والاقتصادية للدول وللمجتمعات ولمختلف المؤسسات الاقتصادية وكان من هذه المؤسسات بالطبع الغرفة، التي وبالرغم من كل الصعوبات والتحديات التي فرضتها الجائحة استطاعت انجاز برنامجها المخطط للعام ٢٠٢٠م، وانطلقت في العام الحالي وبشكل أكثر خبرة واقتداراً في تقديم خدماتها وتنفيذ اعمالها وبرامجها المخططة.

ذلك نستعرض الدور الذي تلعبه الشركات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الألماني باعتبارها أحد أبرز السمات المميزة لهذا الاقتصاد وباعتبارها أيضاً محرك اساسي له خصوصاً في مجال خلق فرص العمل والتدريب المهني، كذلك يتناول هذا العدد موضوع صناعة التعدين والدور الاستراتيجي الذي تلعبه في توفير المواد الخام للصناعة في ألمانيا. كما نبحت عن أهمية بنك إعادة التعمير KfW باعتباره احدى الأدوات الحكومية في دعم الاقتصاد والتغيير المجتمعي وتشجيع الصادرات. الرياضة باعتبارها قطاعا اقتصاديا مستقلا كان أحد المواضيع التي يتناولها العدد موضحاً أهم العوامل المساهمة في تطوير هذا القطاع. وعلى ضوء الانتخابات البرلمانية القادمة في ٢٦ سبتمبر القادم نستعرض في هذا العدد اهم الأحزاب السياسية وأبرز النقاط الواردة في برامجها الانتخابية.

سيجد القارئ الى جانب كل ذلك مقابلة حصرية مع سعادة السفير نجيب البدر سفير دولة الكويت لدى ألمانيا يوضح فيها العلاقات المتميزة بين الكويت وألمانيا وافاق التعاون المستقبلي بين البلدين.

ومع تطلعنا للترحيب بكل اسهاماتكم ومشاركاتكم في فعاليات ونشاطات الغرفة، نأمل ان يحظى هذا العدد على قبول واهتمام أعضاء الغرفة وشركائها وقراء مجلة السوق.

د. علي العيسى
رئيس التحرير

ولم نكتفي في الغرفة بتنفيذ برامجها المعتادة لدعم وتعزيز علاقات التعاون الاقتصادي بين ألمانيا والدول العربية سواء بين المؤسسات الرسمية او بين رجال الاعمال والقطاع الخاص، بل عملت على تطوير جهودها وخدماتها على مستوى الكيف وكذلك على مستوى الكم. وفي هذا الإطار نظمت الغرفة خلال الفترة الممتدة بين منتصف شهر مارس وحتى منتصف شهر يونيو العام الحالي أكثر من ١٤ ندوة عبر الاتصال المرئي شملت مختلف قضايا التعاون العربي الألماني سواء كان على المستوى الثنائي بين ألمانيا وإحدى الدول العربية او على مستوى القطاعات الاقتصادية ذات الاهتمام المشترك، وقد شهدت هذه الندوات مشاركة مكثفة من الجانبين العربي والألماني.

وفي هذا السياق أيضاً تنظم الغرفة خلال النصف الثاني من العام الحالي عددا من الندوات والملتقيات التي تساهم في تعزيز العلاقات الاقتصادية العربية الألمانية والتي تتركز أهمها في الملتقى الصحي العربي الألماني الرابع عشر وذلك خلال الفترة ١٤-١٥ سبتمبر، وكذلك الملتقى الاقتصادي العربي الألماني والذي يعقد دورته الرابعة والعشرين دون انقطاع خلال الفترة ٤-٦ أكتوبر ٢٠٢١م.

وفي هذا العدد من مجلة السوق نقدم عددا من الموضوعات ونستعرض عددا من القضايا التي تغطي اهم التطورات الجارية في الاقتصاد الألماني، حيث نتناول في موضوع العدد تأثير جائحة كورونا على القطاع الصحي الألماني واهم التطورات والتغيرات التي تسبب في حدوثها في القطاع الذي يعد من الأفضل على مستوى القارة الأوروبية وحتى على مستوى العالم. الى جانب



1 الافتتاحية

د. علي العبسي - رئيس التحرير

٤ أخبار متنوعة



أكثر من ٣٢٥ مليار يورو نفقات التعليم والبحث العلمي



٣٩٠ مليار يورو حجم مدخرات الألمان العام ٢٠٢٠م



البنك المركزي الأوروبي يخطط لإصدار "اليورو الرقمي"



الذكاء الاصطناعي لمنع تلف الدم في المستشفيات



بأكثر من ٨ مليار يورو، الحكومة الألمانية تمول مشاريع طاقة



ألمانيا وأميركا الأكثر استثمارا في تطوير لقاحات كورونا



٧ سوق الأسهم



٨ موضوع العدد

قطاع الصحة

تأثير جائحة كورونا على النظام الصحي الألماني



السوق مجلة ربع سنوية تصدر عن غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية

رئيس الغرفة

بيتر رامزاور

الوزير الاتحادي السابق

الإدارة والتحرير

المشرف العام

الأمين العام

عبد العزيز الخلفي

رئيس التحرير

د. علي العبيسي

تصميم:

فضل الرميمة

صورة الغلاف: © iStock - zoranm

التسويق:

نانسي اسحاق

للمراسلات مع مجلة السوق:

غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية

تلفون: 00493027890740

فاكس: 00493027890749

البريد الإلكتروني: alabsi@ghorfa.de

presse@ghorfa.de

طباعة:

Druck Center Meckenheim GmbH

على الرغم من إتباع أقصى درجات الحذر والدقة أثناء إعداد المواد لا تتحمل الغرفة مسؤولية عدم صحة المعطيات الواردة، ولا تتحمل مسؤولية الأخطاء التي قد ترد في النصوص أيضاً. ويسمح بإعادة الطباعة والاقتباس مع ذكر المصدر.

تاريخ الإصدار: يونيو 2021م

الاقتصاد الألماني



١٦

بنك إعادة الاعمار والتنمية KfW
إعادة الهيكلة الاجتماعية للاقتصاد



١٢

الشركات الصغيرة والمتوسطة
محرك الاقتصاد الألماني



٢٢

الاقتصاد الرياضي
إمكانيات نمو كبيرة



١٩

صناعة التعدين واستراتيجية توفير
المواد الخام للاقتصاد الألماني



٢٥

الانتخابات البرلمانية الألمانية 2021م
بداية حقبة جديدة وتغير أساسي في موازين القوى السياسية



٢٨

مقابلة

مقابلة مع سعادة السفير جيب البدر.
سفير دولة الكويت لدى ألمانيا



٣٢

أنشطة

البنك المركزي الأوروبي يخطط لإصدار «اليورو الرقمي»

يتجه البنك المركزي الأوروبي (ECB) بشكل واضح الى اصدار «اليورو الرقمي»، حيث من المقرر إطلاق المشروع من قبل مجلس إدارة البنك في شهر يوليو القادم بعد مرحلة الفحص. يحظى المشروع بدعم رئيسة البنك كريستين لاغارد، كما كان رئيس البنك المركزي الإيطالي، إجنازيو فيسكو، قد اقترح بداية العام إضافة اليورو الرقمي إلى النظام الحالي للبنك المركزي الأوروبي للمدفوعات في منطقة اليورو والذي سيتيح معالجة التحويلات من دولة إلى أخرى في غضون ثوانٍ قليلة. وتأتي مساعي البنك المركزي الأوروبي في هذا الوقت لإقرار «اليورو الرقمي» «Digital Euro» من أجل تأمين حقوق العلامة التجارية، خصوصاً في ضوء تزايد العملات الرقمية المشفرة، لكن من المحتمل ألا تعتمد عملة البنك المركزي الرقمية على تقنية (blockchain)، وهي التقنية المستخدمة في العملة المشفرة (Bitcoin)، بدلاً من ذلك، من المفترض أن تكون هناك حسابات تقليدية بالعملة الرقمية الجديدة تحت سيطرة البنك المركزي الأوروبي، وستستند معاملات الدفع بهذه العملة إلى الأنظمة الحالية، بحيث يتم توفير اليورو الإلكتروني للمواطنين بطريقة يمكن إدارتها ك نقد إضافي.

من ضمن المخاطر التي يطرحها اصدار اليورو الرقمي هي إمكانية ان يحول عملاء البنوك التجارية ارصدهم في وقت الازمات من العملة الورقية الى العملة الرقمية لدى البنك المركزي مما يهدد بانهيار النظام المصرفي، لهذا يتم دراسة مقترح بتحديد الحد الأقصى «لمحفظة العملة الرقمية» لكل مواطن في بلدان منطقة اليورو بمبلغ ٣٠٠٠ يورو فقط. ويأتي مشروع البنك المركزي الأوروبي لإصدار اليورو الرقمي في إطار مشاريع مشابهه قامت بها او تنوي القيام بها عدد من البنوك المركزية في مختلف دول العالم، كما هو الحال في جزر البهاما التي أصدرت دولاراً محلياً رقمياً، وكذلك الصين التي تتجه أيضا الى اصدار «اليوان الرقمي» والذي سيستخدم منصة رقمية مختلفة عن المنصة التي تستخدمها العملات الرقمية الخاصة المشفرة، أيضا تدرس السويد اصدار عملة رقمية «الكرونا الرقمي» منذ سنوات، لكن لم يتم البدء فيه بعد. وفي جميع الأحوال، وحتى لو تم البت في النقاط الرئيسية لمشروع اليورو الرقمي في يوليو القادم، فان إدخاله الى الاستخدام العملي سوف يستغرق سنوات، في المتوسط خمس سنوات، مما يترك المجال مفتوحا لإجراء تعديلات على مشروع العملة الأوروبية الرقمية.



٣٩٠ مليار يورو حجم مدخرات الألمان العام ٢٠٢٠م

أدت جائحة كورونا والاثار المترتبة عليها من اغلاق مؤقت للمطاعم والمحال التجارية وإلغاء الرحلات الى تباطؤ الاستهلاك في ألمانيا والاتحاد الأوروبي، وبالتالي لم يتمكن الكثير من الناس من إنفاق أموالهم بالقدر المعتاد. بالإضافة إلى ذلك، احتفظت العديد من الأسر بأموالها خوفاً من تراجع الدخل سواء بسبب برنامج العمل بدوام مختصر او بسبب البطالة. وبالمقارنة يعتبر الشعب الألماني الأكثر ادخاراً بين الشعوب الأوروبية خلال العام ٢٠٢٠م وذلك للمرة الثامنة على التوالي، حيث بلغ حجم مدخراته خلال العام أكثر من ٣٨٨,٥ مليار يورو، بزيادة ٤٥ في المئة عن عام ٢٠١٩م. في المرتبة الثانية يأتي الشعب الفرنسي والذي ادخر خلال نفي العام ٢٦٠,٧ مليار يورو متقدما على الشعب الإيطالي الذي استطاع توفير ١٢٢,٧ مليار يورو في العام ٢٠٢٠م، بينما جاء الشعب الإسباني في المرتبة الرابعة بحجم مدخرات بلغ ٧٨,٢ مليار يورو.

وقد أدى ارتفاع المدخرات الى ارتفاع الاستثمار في دول منطقة اليورو ال ١٩ حيث تجاوزت الاستثمارات في الأصول المالية خلال عام ٢٠٢٠م أكثر من ترليون يورو وذلك للمرة الأولى، كما ارتفعت الأصول المالية على المستوى الأوروبي لتصل إلى ٢٧,٣ ترليون يورو وهو ما يمثل زيادة بنسبة ٤,٧ في المئة مقارنة بالعام ٢٠١٩م.



أكثر من ٣٢٥ مليار يورو نفقات التعليم والبحث العلمي في ألمانيا العام ٢٠١٩م



وفقاً للبيانات الصادرة عن مكتب الإحصاء الاتحادي (Destatis)، أنفقت الموازنات العامة والقطاع الخاص ما يقرب من ٣٢٥,٦ مليار يورو على التعليم والبحث العلمي في ألمانيا في عام ٢٠١٩م، وهو ما يمثل زيادة بنحو ١٣,٨ مليار يورو أو ما نسبته ٤,٤ في المئة مقارنة بالعام السابق، وبهذا أيضاً شكلت نفقات التعليم والبحث العلمي حوالي ٩,٤ في المئة من إجمالي الناتج المحلي الإجمالي العام ٢٠١٩م.

وذهب الجزء الأكبر من النفقات، والبالغ ١٨٥,٧ مليار يورو، إلى المؤسسات التعليمية العامة والخاصة، يشمل ذلك نفقات المدارس والمجالات المتعلقة بالمدرسة البالغة ١٠٥,٨ مليار يورو، وبنسبة ٥٧ في المئة من إجمالي نفقات المؤسسات التعليمية، فيما تلقت مؤسسات التعليم العالي مثل الجامعات (بما في ذلك ميزانيات البحث والتطوير) ما يقرب من ٤٢,٥ مليار يورو، وبنسبة ٢٢,٩ في المئة من الانفاق على المؤسسات التعليمية، مراكز الرعاية النهارية (رياض الأطفال) بلغت نفقاتها ٣٤,٤ مليار يورو، وبنسبة ١٨,٥ في المئة.

أما المجالات الأخرى مثل التدريب الإضافي وعمل الشباب ومراكز الرعاية بعد المدرسة فقد بلغت نفقاتها الإجمالية ٢٣ مليار يورو، كما بلغت نفقات التمويل التعليمي للطلاب (BAföG)، ١٣,٧ مليار يورو. من جهتها أنفقت الشركات والمؤسسات البحثية غير الجامعية ٩٠,٦ مليار يورو على البحث والتطوير.

ألمانيا والولايات المتحدة الأمريكية الأكثر استثماراً في تطوير لقاحات كورونا



استثمرت الولايات المتحدة وألمانيا معاً أكثر من ٣,٧ مليار دولار لتطوير لقاحات ضد كورونا، وبهذا تعد الدولتان الأكثر استثماراً وأكبر الجهات المانحة في تطوير اللقاحات، وذلك بحسب قائمة مركز الصحة العالمية في المعهد الجامعي للدراسات الدولية والتنمية بجنيف. استثمرت الولايات المتحدة الأمريكية ٢,٢ مليار دولار وألمانيا ١,٥ مليار دولار، تليها بريطانيا التي تصل قيمة ما استثمرته في تطوير لقاحات كورونا إلى ٥٠٠ مليون دولار. في المجموع العام، رصد المركز استثمارات بقيمة ٥,٩ مليار دولار، وهو ما يعني أن أكثر من نصف الأموال التي تم تخصيصها لتطوير لقاحات ضد فيروس كوفيد-١٩ جاءت من الولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا وحدهما.

ووفقاً لمركز الصحة العالمية، جاء أكثر من ٩٨ في المئة من تمويل الأبحاث من مصادر حكومية، وذلك لا يعني عدم استثمار شركات الأدوية أيضاً في تطوير اللقاحات، لكن المركز يؤكد عدم توفر معلومات كافية عن استثمارات هذه الشركات. من جهة أخرى، أظهرت بيانات المركز أن أكبر المتلقين للأموال المخصصة لتطوير لقاحات كورونا كانت شركات Moderna، Johnson & Johnson، BioNTech / CureVac وجامعة أكسفورد، والتي ساعدت في تطوير لقاح AstraZeneca. أما فيما يتعلق بعقود التصنيع والمبيعات، وبحسب بيانات المركز، تظهر الأسعار التي تم نشرها أن لقاح BioNTech / Pfizer يكلف ما بين (٦,٧٥ - ٢٣,٥ دولاراً) للجرعة الواحدة، أما اللقاح الذي تنتجه Moderna فقد بلغت كلفته بين (١٥ - ١٨ دولاراً)، أما متوسط سعر لقاح AstraZeneca فهو بين (٢,٥ - ٨ دولار) للجرعة الواحدة. ويكلف لقاح سينوفارم الصيني ما بين (١٨,٥٥ - ٣٥,٧٢ دولار) للجرعة.

بأكثر من ٨ مليار يورو، الحكومة الألمانية تمول مشاريع طاقة الهيدروجين

يكتسب وقود الهيدروجين أهمية متزايدة باعتباره «وقود المستقبل» والذي يعتمد على ركيزتين الأولى هي توفره بكثرة، حيث يتم استخلاص الهيدروجين من الماء، وثانياً من ناحية السلامة البيئية لاستخدامه حيث لا ينتج عنه انبعاثات غازات ضارة بالبيئة كبيرة كما هو الحال في أنواع الوقود الاحفوري المختلفة. وتعمل الحكومة الاتحادية على ان تصبح ألمانيا الدولة الأولى في العالم في مجال تطوير وقود الهيدروجين، بحسب تصريح وزير الاقتصاد بيتر التماير.

وستخصص الحكومة مبلغ ٨ مليار يورو لتمويل ٦٢ مشروعاً، وذلك من بين أكثر من ٢٣٠ طلباً مختلفاً، في قطاعات الصناعة خصوصاً صناعات الحديد والفولاذ والصناعات الكيماوية الى جانب صناعة السيارات، وتستفيد شركات مثل BMW لصناعة السيارات Linde لتصنيع الغاز وكذلك مجموعة ThyssenKrupp لصناعة الصلب الى جانب شركة BASF للصناعات الكيماوية من هذه المشاريع والتي تهدف الى توفير الطاقة النظيفة بأسعار مناسبة.

من إجمالي مبلغ الثمانية مليارات يورو، سيأتي حوالي ٤,٤ مليار يورو (٥٠ مشروعاً) من وزارة الاقتصاد الاتحادية بينما ستقدم وزارة النقل الاتحادية ١,٤ مليار يورو (١٢ مشروعاً)، وسيتم توفير الأموال المتبقية من قبل الولايات الفيدرالية.



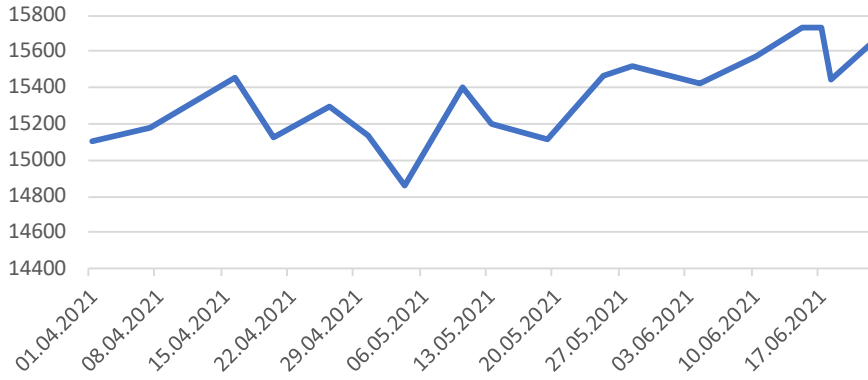
الذكاء الاصطناعي لمنع تلف الدم في المستشفيات

تبلغ الحاجة الى أكياس الدم في ألمانيا نحو ١٥ ألف كيس يوميا والتي تستخدم في العمليات الجراحية وعمليات زرع الأعضاء او علاج السرطان او غيرها من الاستخدامات الطبية اللازمة لإنقاذ حياة المرضى والمصابين. الا ان الحصول على الدم يزداد صعوبة حيث يتبرع ما بين اثنين إلى ثلاثة في المئة فقط من السكان بالدم بانتظام، ومن أجل ضمان إمدادات كافية من مستحضرات الدم على المدى الطويل، يتعين على حوالي ستة في المئة من السكان التبرع بانتظام. في أزمة كورونا، ووفقاً للصليب الأحمر الألماني، كان من الصعب توفير الاحتياجات الكافية من الدم، وضاعف من صعوبة هذا الامر ان اكياس الدم ومشتقاته من بلازما وصفائح دموية لها تاريخ انتهاء صلاحية، وبعضها صالح لمدة خمسة أيام فقط، وبالتالي تنتهي العديد من اكياس الدم الضرورية والقليلة في سلة المهملات حيث يتم التخلص من نحو ٨٠٠ كيس دم ومن مشتقاته بشكل يومي في ألمانيا.

ولوقف اهدار هذا الدم طور المركز الطبي بجامعة إيسن وجامعة دورتموند للعلوم التطبيقية تطبيقا حاسوبيا يعتمد على الذكاء الصناعي يهدف إلى التنبؤ بشكل أفضل بمتطلبات الدم في المستشفيات. بالإضافة إلى ذلك، يعمل الذكاء الاصطناعي «مساعدة الأطباء دائماً في طلب الدم المناسب لمرضاهم»، لأن منتجات الدم مختلفة، فبالإضافة إلى فصيلة الدم المناسبة للمريض (A,B,O,AB)، يأتي تحديد إذا ما كانت فصيلة الدم (إيجابي أو سلبي)، الى جانب العديد من المعايير الأخرى، مثل الأجسام المضادة في الدم، وحتى الان كان تحديد هذه المعايير يتم يدويا والتي تستغرق وقتا طويلا بالإضافة الى الكلفة العالية، حيث لا أحد قادر على مقارنة ٤٠ معياراً مختلفاً بسرعة. كما يحل الذكاء الاصطناعي الحالة السريرية للمريض ونوعية منتج الدم الذي يحتاجه المريض، وللقيام بذلك، يتم تسجيل أمراض المريض السابقة والأعراض الحالية ويعطي الطبيب توصية لاتخاذ إجراء بناءً على ذلك.



أداء سوق الأسهم الألماني (داكس) خلال الأشهر ابريل -مايو -يونيو

أداء سوق الاسهم الألماني (داكس)
خلال الاشهر ابريل-مايو-يونيو 2021م

حقق مؤشر سوق الأوراق المالية الألماني في فرانكفورت (داكس) أرقاماً قياسية خلال فترة الثلاثة الأشهر الممتدة ما بين ابريل ويونيو 2021م، حيث تجاوز المؤشر حاجز 15000 نقطة وحقق أعلى قيمة له على الإطلاق في 15 يونيو بوصوله إلى (15729 نقطة) مع تزايد التفاؤل باستمرار المؤشر تحقيق مزيد من الأرقام القياسية ووصوله إلى حاجز 15800 نقطة والوصول إلى ما فوق 16000 نقطة. وتساهم العديد من العوامل في انتعاش المؤشر من أهمها زيادة رغبة المستثمرين في المخاطرة في ضوء تعافي الاقتصاد الألماني والنمو الكبير المنتظر للاقتصادي العالمي وتراجع الإصابات بفيروس كورونا وتقدم عملية التطعيم. إضافة إلى التوقعات بارتفاع الاستهلاك بفضل المدخرات التي تم تحقيقها خلال العام الماضي نتيجة تراجع الاستهلاك بسبب جائحة كورونا، والتي بلغت في ألمانيا نحو 390 مليار يورو. وقد أخذ المؤشر منحى تصاعدي منذ شهر ابريل مع تراجع في بعض المراحل كما تم، على سبيل المثال، في الرابع من شهر مايو حيث سجل المؤشر أدنى قيمة له خلال فترة الأشهر ابريل -مايو -يونيو عندما وصل إلى مستوى (14856 نقطة) قبل أن يعاود الصعود مرة أخرى. وتلعب مخاوف المستثمرين من انتكاسة الأسواق دوراً في هذا التذبذب النسبي خصوصاً مع احتمالات حدوث موجة بيع للأسهم من أجل جني الأرباح أو الخشية من قرارات مجلس الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي بخصوص أسعار الفائدة أو الحد من شراء السندات المالية والتي قد تتسبب في اضطراب الأسواق المالية العالمية.

الشركات الأفضل أداءً

سجلت شركة العقارات والإسكان Deutsche Wohnen أكبر ارتفاع في قيمة أسهمها خلال هذه الفترة حيث ارتفعت قيمة سهم الشركة بنسبة 28 في المئة تقريباً، تليها في نسبة الارتفاع شركة البريد الألماني Deutsche Post والتي ارتفع سهمها هو أيضاً بنسبة مشابهة وصلت إلى 27 في المئة، كذلك ارتفع سهم شركة Fresenius للتقنيات الطبية خلال فترة الثلاثة الأشهر بنسبة تقارب 23 في المئة.

الشركات الأضعف أداءً

أما في الشركات الأضعف فقد سجل سهم شركة Siemens Energy للطاقة التراجع الأكبر خلال هذه الفترة حيث خسر السهم الواحد للشركة نحو 16 في المئة من قيمته، كذلك سجل سهم شركة Münchener لإعادة التأمين تراجعاً بنسبة 7 في المئة تقريباً.

الشركة	سعر السهم	تغير السهم خلال 3 اشهر (%)	تغير السهم خلال عام (%)
adidas	287,1	2,17	20,82
Allianz	217,3	1,19	19,79
BASF	64,06	7,73-	36,74
Bayer	02,70	1,22-	24,01-
BMW	90,90	10,26	09,76
Continental	120,02	4,49	45,01
Covestro	01,78	6,49-	03,28
Daimler	77,08	4,47	10,68
Delivery Hero	107,90	-	-
Deutsche Bank	10,96	3,4	31,36
Deutsche Börse	144,90	6,07	8,49-
Deutsche Post	06,28	20,6	80,96
Deutsche Telekom	17,6	6,84	14,09
Deutsche Wohnen	01,48	27,81	29,92
E.ON	9,99	13,27	1,62-
Fresenius	40,2	24,90	0,28-
Fresenius Medical Care	70,14	13,9	7,09-
HeidelbergCement	71,36	2,20-	47,22
Henkel vz.	89,48	1,02-	6,82
Infineon	32,44	3,6-	08,48
Linde	228,7	6,34	30,4
Merck	102	9,82	49,02
MTU Aero Engines	220,1	10,02	30,24
Münchener RG	226,7	9,02-	3,36
RWE	30,20	0,02-	2,64-
SAP	118,2	14,09	4,28-
Siemens	133,7	2,90-	28,78
Siemens Energy	20,06	14,80-	-
Volkswagen (VW).	218,4	1,28-	67,12
Vonovia	03,62	3,72-	1,79-



قطاع الصحة تأثير جائحة كورونا على النظام الصحي الألماني

عن جوانب قصور بعض القطاعات المرتبطة بالرعاية الصحية، مثل المستلزمات الطبية او مجال أبحاث تطوير اللقاحات والأدوية.

البنية التحتية لنظام الرعاية

الصحية في ألمانيا

يتكون نظام الرعاية الصحية في ألمانيا بشكل أساسي من ثلاث عناصر، الأول هو عدد الأطباء الممارسين، الثاني: عدد المستشفيات وعدد الاسرة التي تقدمها للمرضى، اما العنصر الثالث فيتمثل في حجم الانفاق على الرعاية الصحية.

استمر عدد الأطباء في ألمانيا في الارتفاع حيث سجلت الجمعية الطبية الألمانية في نهاية عام ٢٠٢٠م، ٤٠٩١٢١ طبيباً عاملاً في جميع أنحاء البلاد. فبالمقارنة مع العام

تمتلك ألمانيا واحد من أفضل النظم الصحية في العالم، سواءً كان من ناحية المباني والمنشآت او من ناحية الأطباء والمهن الطبية المساعدة او كذلك في جانب الصناعات الدوائية وصناعة التقنيات الطبية ناهيك عن البحث العلمي ونظام التعليم الطبي المتقدم. ولهذا وعند ظهور فيروس كورونا وانتشاره في العالم، صنفت ألمانيا كواحدة من الدول الأكثر قدرة ونجاحاً في مواجهته بالمقارنة مع العديد من الدول الأخرى، ويظهر ذلك على سبيل المثال في عدد اسرة العناية المركزة بالنسبة لكل ١٠٠ ألف مواطن، حيث اظهر تقرير لمكتب الإحصاء الاتحادي (Destatis) تمتع ألمانيا بكثافة عالية في عدد اسرة العناية المركزة بالمقارنة مع عشر دول من الأعضاء في منظمة التعاون الاقتصادي (OECD) واستناداً إلى بيانات مختلفة خلال الفترة ما قبل جائحة كورونا والممتدة من ٢٠١٣م إلى ٢٠٢٠م. كان هناك ٣٣,٩ سريراً للعناية المركزة لكل ١٠٠ ألف نسمة في ألمانيا، في النمسا كان هناك ٢٨,٩ سريراً للعناية المركزة لكل ١٠٠ ألف شخص، اما في الولايات المتحدة فبلغ عدد اسرة العناية المركزة ٢٥,٨ سريراً لكل ١٠٠ ألف من السكان. وعلى العكس من ذلك أظهرت البيانات مقدار تراجع قدرات البلدان التي تضررت بشدة من جائحة كورونا: حيث تمتلك إسبانيا ٩,٧ سريراً للعناية المركزة لكل ١٠٠ ألف من السكان بينما تملك إيطاليا ٨,٦ فقط من أسرة العناية المركزة لكل ١٠٠ ألف نسمة.

سواء في الجوانب المالية او في جوانب القدرة على الاستمرار في تقديم خدمات الرعاية الطبية او حتى في مجال الكشف

ومع هذه القدرات المميزة للنظام الصحي الألماني في مواجهة فيروس كورونا الا ان الجائحة تركت اثار كبيرة على هذا النظام

أتت المنظمات الخاصة غير الهادفة للربح والتي ساهمت بمبلغ ٥٤,٨ مليار يورو أو ما نسبته ١٣,٣ في المئة من إجمالي نفقات الرعاية الصحية، وبزيادة بقيمة ٢,٣ مليار يورو أو ٤,٤ في المئة مقارنة بالعام السابق.

بينما تحمل التأمين الاجتماعي للرعاية طويلة الأجل نحو ٤٢,١ مليار يورو أو ١٠,٣ في المئة من الإنفاق الصحي في عام ٢٠١٩م. وبزيادة بقيمة ٢,٦ مليار يورو أو نسبة ٦,٦ في المئة مقارنة بالعام ٢٠١٨م. أما شركات التأمين الخاص فساهمت بقيمة ٣٤,٦ مليار يورو في الإنفاق الصحي وبما يمثل نسبة ٨,٤ في المئة من إجمالي هذا الإنفاق وبزيادة ١,٤ مليار يورو أو ٤,١ في المئة مقارنة بالعام السابق.

آثار كورونا على القطاع الصحي

يعد النظام الصحي في ألمانيا خط المواجهة الأول لجائحة كورونا، ومن أجل ذلك قررت الحكومة الاتحادية، بداية من منتصف شهر مارس ٢٠٢٠م، الطلب من المستشفيات تعليق وتأجيل كل العمليات المخطط لها كإجراء وقائي بهدف توفير العدد الكافي من الأسرة في المستشفيات، خاصة في وحدات العناية المركزة، لمرضى فيروس كورونا. وهكذا جرى تفريغ المستشفيات واعطاء الأولوية لعلاج المصابين بالفيروس وتوقفت باقي أقسام المستشفيات وبقية التخصصات الطبية عن استقبال الحالات المرضية الأخرى غير الضرورية وغير الملحة.

إلا أن تطور الجائحة وعدد المصابين بالفيروس الذين يحتاجون إلى رعاية طبية مكثفة وإلى البقاء في المستشفيات ضل منخفضاً نسبياً بالمقارنة مع عدد المرضى المصابين بالفيروس والحالات الحرجة التي تم تسجيلها في عدد من الدول الأوروبية كفرنسا وإيطاليا، مع فارق إمكانات الصحة الكبيرة التي تتمتع بها ألمانيا بالمقارنة مع هذه الدول. إذ وبحسب الاتحاد الألماني متعدد التخصصات للعناية المركزة وطب الطوارئ (DIVI) فمن ضمن

مستشفى العام ١٩٩١م إلى ١٩١٤م مستشفى العام ٢٠١٩م، ومع ذلك ارتفعت نسبة المستشفيات التابعة للقطاع الخاص من ٢١,٧ في المئة في عام ٢٠٠٠م إلى حوالي ٣٧,٨ في المئة في عام ٢٠١٩م. ومع تراجع عدد المستشفيات انخفض أيضاً عدد الأسرة ليصل عددها في عام ٢٠١٩م، لما يقرب من نصف مليون سرير.

ويرجع السبب في انخفاض عدد المستشفيات في ألمانيا، بشكل رئيسي، إلى عدم قدرت العديد من المنظمات والجمعيات الخيرية الغير هادفة للربح على الاستمرار في تمويل المستشفيات التي تملكها مما دفعها إلى إغلاقها. إلا أنه ومع تراجع عدد المستشفيات إلا أن عدد من تلقوا رعاية وعلاجاً طبياً فيها قد ارتفع بنسبة ٢٥ في المئة بالمقارنة ببداية التسعينات حيث تم معالجة ما يقرب من ١٩,٤ مليون حالة العام ٢٠١٩م.

وفي سياق متصل، ووفقاً لبيانات مكتب الإحصاء الاتحادي، بلغ الإنفاق على قطاع الرعاية الصحية في ألمانيا في العام ٢٠١٩م ٤١٠,٨ مليار يورو. وهو ما يمثل ١١,٩ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي في العام وبزيادة ٠,٢ نقطة مئوية عن عام ٢٠١٨م، كما يعني أيضاً أن متوسط النفقات الصحية للفرد بلغ ٤٩٤٤ يورو. وارتفع الإنفاق الصحي بواقع ١٩,٣ مليار يورو أو ٤,٩ في المئة مقارنة بعام ٢٠١٨م. وبهذا أيضاً يكون الإنفاق الصحي في ألمانيا قد تجاوز حاجز ٤٠٠ مليار يورو وذلك بعد وصل إلى حاجز ٣٠٠ مليار يورو في العام ٢٠١١م وحاجز ٢٠٠ مليار يورو في العام ١٩٩٨م. وبهذا تقلصت الفترة الزمنية اللازمة لرفع الإنفاق الصحي بقيمة ١٠٠ مليار يورو من ١٤ عاماً إلى ٧ أعوام فقط.

وقد مثلت شركات التأمين الصحي الحكومية أكبر مساهم في نفقات الرعاية الصحية في العام ٢٠١٩م حيث بلغت قيمة مساهمتها ٢٣٣ مليار يورو وبنسبة ٥٦,٧ في المئة، وبالتالي كانت أكثر بقيمة ١٠,٩ مليار يورو أو ما نسبته ٤,٩ في المئة مما كانت عليه في ٢٠١٨م. في المركز الثاني

١٩٩٠م، زاد عدد الأطباء العاملين بنحو ٦٥ في المئة. كما تضاعف عدد الأطباء غير الممارسين في نفس الفترة وبلغ ١٢٧٨٠٠ طبيب في عام ٢٠٢٠م، (من ضمنهم الأطباء المتقاعدون الذين يشكلون ما يقرب من ٧٠ في المئة من الأطباء غير الممارسين بالإضافة إلى أسباب أخرى مثل التواجد في فترة رعاية الأطفال أو لأسباب مرضية).

وقد ازدادت كثافة الأطباء في ألمانيا بشكل مستمر خلال السنوات والعقود القليلة الماضية، بحيث أصبح المتوسط الوطني لعدد الأطباء بالنسبة لعدد السكان في ألمانيا في عام ٢٠٢٠م، طبيب واحد لكل ٢٠٣ من السكان. وبهذا المعدل، وبالمقارنة بالمتوسط العالمي لعدد الأطباء بالنسبة لعدد السكان، تحتل ألمانيا المركز الأول.

في مجال المستشفيات استمر تراجع عدد المستشفيات في ألمانيا، من حوالي ٢٤٠٠



ما يقرب من ٤٠ ألف سرير عناية مركزه متوفر في ألمانيا تم فقط اشغال ١٩ ألف سرير، ويدخل ضمن هذا العدد ما يقرب من ٢٥٠٠ سرير فقط لمصابين بفيروس كورونا.

التأثير على المستشفيات

من جهتها اكدت جمعية المستشفيات الألمانية (DKG) ان القرار بتأجيل كل العمليات غير الضرورية استعداداً لجائحة كورونا أدى الى بقاء نحو ١٥٠ ألف سرير في المستشفيات فارغة وهو ما يمثل ما بين ٣٠ الى ٤٠ في المئة من مجموع عدد الأسرة المتاحة والذي يقترب من نصف مليون سرير. وبحسب اراء الخبراء في معهد لايبنيز للأبحاث الاقتصادية Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung فان عدد الأسرة غير المشغولة في مستشفيات ألمانيا خلال العام ٢٠٢٠م قد وصل الى ٥٠ في المئة من مجموع اجمالي الأسرة، بعد ان كان متوسط اشغال الأسرة في المستشفيات يصل الى ٧٧,٨ في المئة في العام ٢٠١٩م، وقد عنى ذلك استمرار الأعباء المالية على المستشفيات مع تراجع إيراداتها بسبب عدم التشغيل الكامل لإمكاناتها وانعكاس ذلك على سوق الرعاية الصحية الذي تبلغ إيراداته أكثر من ٩٠ مليار يورو. وعلى الرغم من رفع شركات التأمين الصحي المبلغ المخصص كتكاليف رعاية طبية لكل مريض بواقع ٤٠ يورو إضافة الى المبلغ الاساسي البالغ ١٨٥ يورو، والتعويضات التي اقرتها الحكومة الاتحادية بواقع ٥٦٠ يورو يوميا عن كل سرير غير مشغول سواءً للمستشفيات الخاصة او الجامعية، فانه ونتيجة لانخفاض عدد المرضى الذين يتلقون العناية او نتيجة لتأجيل الحالات المرضية غير الملحة او الخطيرة، او بسبب عزوف الكثير من المرضى عن الذهاب الى المستشفيات خشية الإصابة بالعدوى بفيروس كورونا، فقد واجهت العديد من المستشفيات صعوبات مالية كبيرة. وفي هذا الإطار قال Thomas Lemke رئيس مجلس إدارة شبكة مستشفيات Sana الخاصة « سوف نستمر لوقت طويل في العمل من اجل استعادة ثقة المريض

سجلت هذه العيادات والمستشفيات في ذروة انتشار عدوى الفيروس نحو ٤١٠ ألف من موظفيها، من بينهم أطباء ومختصين بالرعاية الصحية، في البرنامج.

لقد وجدت العديد من الأقسام الطبية المختلفة، والتي ليس لها علاقة بمرضى فيروس كورونا، نفسها في حالة انخفاض شديد في العمل ان لم يكن توقفا تاما له، وبقاء الأطباء والطواقم الطبية الأخرى بغير نشاط يذكر. فعلى سبيل المثال بلغ عدد العمليات الجراحية التي تم تأجيلها لمرضى السرطان نحو ٥٠ ألف عملية حتى منتصف شهر يونيو ٢٠٢٠م، (بحسب المركز الألماني لأبحاث السرطان Deutsche Krebsforschungszentrum يتوقع ان تبلغ عدد الإصابات الجديدة بالسرطان في ألمانيا في العام ٢٠٢٠م أكثر من ٥٠٠ ألف شخص). يضاف الى ذلك تجنب المرضى زيارة ومراجعة المستشفيات خشية الإصابة بالفيروس والتي تسببت أيضا في تراجع العمل داخل هذه المستشفيات.

الى جانب ذلك لم يشكل العدد المحدود نسبيا من المصابين بفيروس كورونا والذين تم نقلهم الى المستشفيات أي ضغط على الطواقم الطبية التي خصصت للرعاية بهم وظلت هنا أيضا العديد من الطواقم الطبية بدون نشاط حقيقي. علاوة على ذلك، وبحسب اتحاد أطباء التأمين الصحي الحكومي (Kassenärztliche Bundesvereinigung) KBV تراجع خلال ذروة انتشار فيروس كورونا نهاية شهر مارس ٢٠٢٠م، التواصل الشخصي بين المرضى واطبائهم بنسبة تتراوح بين ٣٧ إلى ٦٤ في المئة اعتمادا على التخصص بالمقارنة بنفس الفترة من العام الذي سبق، وهو الامر الذي دفع بالأطباء الى تسجيل العاملين في عياداتهم او حتى أنفسهم في برنامج العمل بدوام مختصر.

في جانب الاثار المالية لجائحة كورونا على الانفاق الصحي، ومع التقديرات التي تتوقع زيادة الانفاق الصحي في ألمانيا في العام ٢٠٢٠م ليصل الى ٤٣٥,١ مليار يورو، وهو ما يمثل زيادة بحوالي ١٤,٣ مليار يورو او ما

بالذهاب الى المستشفى دون الخشية من الإصابة بعدوى فيروس كورونا»، مضيفاً « ان الازمة الحقيقية بالنسبة للمستشفيات قادمة، حيث من المتوقع بعد انتهاء ازمة كوفيد-١٩ اجراء نقاش جذري حول الكيفية التي يجب ان يكون عليها نظامنا الخاص بالرعاية الطبية».

من جانبها تعمل وزارة الصحة الاتحادية على إعادة العمل في المستشفيات الى حالته الطبيعية مرة أخرى حيث اعدت لأجل هذا الغرض ورقة مبادئ تتضمن ان تكون المستشفيات قادرة خلال عدة أيام على ان توفر اسرّة عناية مركزه كافية وذلك لو عادت حالات الإصابة بالفيروس الى الارتفاع بعد تخفيف إجراءات العزل الاجتماعي، من خلال وضع خطة مرحلية للعودة الى المستوى الطبيعي لعمل المستشفيات تشمل تخصيص المستشفيات لـ ٢٥ في المئة من اسرّة العناية المركزة للمرضى المصابين بفيروس كورونا، وان تكون المستشفيات قادرة خلال ٧٢ ساعة على تنظيم امكانياتها في اسرّة العناية المركزة وأجهزة التنفس الاصطناعي، بالإضافة، وكخطوة أولى، إبقاء ٧٠ في المئة من قدرة اجراء العمليات مخصصة للعمليات الاعتيادية والمخططة، على ان ترتفع هذه النسبة بـ ١٠ في المئة كل أسبوعين وفي مرحلة إضافية ترتفع إمكانيات استعادة العمل الاعتيادي لطاقة العمليات بنسبة ٥ في المئة كل ثلاثة أسابيع.

التأثير على الطواقم الطبية

الى جانب معاناة المستشفيات من اثار جائحة كورونا، امتدت اثار الجائحة أيضا الى الطواقم الطبية العاملة في المستشفيات والعيادات من أطباء وطواقم تريض والتي وجدوا انفسهم مهددين بفقد وظائفهم بعد تعليق وتأجيل كل العمليات الغير ضرورية وتركيز المستشفيات على توفير الإمكانات لرعاية مرضى كورونا، وفي هذا الجانب تقدم ١٢٠٠ مستشفى وأكثر من ٤٨ ألف عيادة طبيب اختصاصي وطبيب اسنان بطلبات لتسجيل موظفيها في برنامج الدوام المختصر الحكومي والذي يقدم تعويضات للموظفين المتوقعين عن العمل، حيث

فان الإشكالية الرئيسية تتمثل في المواد الأولية اللازمة لصناعتها حيث يعتمد إنتاج هذه الشركات الى حد كبير على الاستيراد، وخصوصا منسوجات Meltblown المكونة من طبقات عديدة من الألياف الدقيقة التي تقوم بشكل موثوق بتصفية حتى أصغر الجسيمات من تدفق هواء التنفس، وهو ما يعد الشرط الأساسي لصناعة الأقنعة الطبية المناسبة لعلاج مرضى كوفيد-19 مقارنة بتلك المصنوعة من الأقمشة القطنية العادية. لقد أظهرت الجائحة مدى اعتماد ألمانيا في معدات الحماية الطبية على الأسواق الاسيوية بشكل عام والصينية بشكل خاص، ومع غياب المعالجات الحكومية فان هذا الاعتماد سيستمر خلال السنوات القادمة.

اما في مجال تطوير اللقاحات والأدوية، وبالرغم من تقدم المانيا في هذا المجال، والتي تم اثباته أيضا خلال الجائحة بعد ان تمكنت شركة Biontech الألمانية، وبالتعاون مع شركة فايزر الامريكية في تطوير اول لقاح ضد فيروس كورونا، الا ان البنية التحتية الازمة والضرورية لاختبار اللقاح وبالتالي اقراره والحصول على ترخيص بإنتاجه، ما تزال في ألمانيا بحاجة الى التطوير، فعلى سبيل المثال، يقول المطلعون انه لم يكن ممكنا لشركة Biontech هذا التطوير السريع والعالمي للقاح كورونا بدون الشركة الأمريكية، التي تكفلت الى حد بعيد بتنفيذ المرحلة المركزية والأعلى إلى حد بعيد في تطوير اللقاحات، وهي الدراسات السريرية التي يتم فيها اختبار اللقاح على البشر، فمن بين ١٥٥ عيادة ومركزاً للأبحاث حول العالم التي شاركت في الدراسة السريرية الحاسمة للقاح، كان ستة منها فقط في ألمانيا، بينما شارك ١٣٣ مركزا وعيادة في الولايات المتحدة الأمريكية.

وبشكل عام ما يزال تأثير جائحة كورونا على القطاع الصحي في ألمانيا لم يأخذ شكلة ومداه الأخير، انطلاقا من استمرار الجائحة وإمكانية بقائها لفترة طويلة في المستقبل وأيضا اعتمادا على الآثار الغير مباشرة او طويلة المدى التي قد تظهر في المستقبل. ■

« أبلغت السلطات الصحية في ألمانيا عن ٧٧٤ إصابة جديدة بكورونا إلى معهد روبرت كوخ (RKI) خلال يوم واحد. الجمعة بتاريخ ٢٥/٦/٢٠٢١م

« انخفض معدل الإصابة لمدة سبعة أيام على مستوى ألمانيا إلى ٦,٢

« تم تسجيل ٦٢ حالة وفاة جديدة في أنحاء ألمانيا خلال ٢٤ ساعة. قبل أسبوع كان هناك ٩١ وفاة

« بلغ اجمالي عدد الإصابات بفيروس كورونا في ألمانيا ٣٧٢٥٥٨٠ إصابة منذ بداية الجائحة

« اجمالي الوفيات بفيروس كورونا في المانيا بلغ ٩٠٦٧٨ شخص

الحماية في دول اسبوية، وأشار التماير إلى ان الحاجة إلى الأقنعة من مختلف الفئات «ستبلغ عدة مليارات»، وبحسب وزير الصحة في الحكومة الاتحادية فإن قطاع الصحة وحده يستهلك حاليا ٤٥٠ مليون قناع FFP٢ ومليار قناع جراحي سنويا. ومن اجل ذلك تسعى الحكومة الاتحادية الى تعزيز إنتاج معدات الحماية الطبية في ألمانيا وأوروبا. وأكدت المستشارة أنجيلا ميركل أن هذا لا ينبغي اعتباره مهمة وطنية فحسب، بل يجب مناقشته مع الشركاء في الاتحاد الأوروبي.

وعلى الرغم من وجود شركات ألمانية تعمل في صناعة معدات الحماية الطبية

نسبته ٣,٥ في المئة بالمقارنة مع الانفاق الصحي للعام ٢٠١٩م، فمن الصعب حالياً تحديد «نسبة تكلفة جائحة كورونا» من النفقات الصحية المقدرة. الا ان هناك استثناءات قليلة متعلقة بخطط الحكومة على برامج محددة، على سبيل المثال، تم إنفاق ١,٦ مليار يورو من احتياطي صندوق الرعاية الصحية بشكل مباشر لتمويل برامج لمواجهة جائحة كورونا، تتكون هذه النفقات بشكل أساسي من حوالي ٧٠٠ مليون يورو لمدفوعات التعويض للمستشفيات لتوفير أسرة العناية المركزة وأجهزة التنفس الصناعي، و٤٩١ مليون يورو للأقنعة الواقية، وحوالي ٢٨٦ مليون يورو لاختبارات فيروس كورونا.

اثار جائحة كورونا على الصناعات الطبية وتطوير اللقاحات والأدوية

لقد كشفت جائحة كورونا بعض الإشكاليات التي تعاني منها صناعة المستلزمات الطبية في ألمانيا والتي تعد من القطاعات الأكثر أهمية ليس على مستوى المانيا فقط ولكن على مستوى أوروبا والعالم وكذلك الامر مع البحث العلمي وتطوير الادوية في ألمانيا والذي يتمتع هو الاخر بسمعة دولية عالية.

في قطاع صناعة المستلزمات الطبية، تسببت جائحة كورونا في زيادة هائلة في استهلاك معدات الحماية الطبية (مثل الأقنعة الواقية ونظارات الحماية وملابس الحماية وغيرها) سواء تلك التي تستخدمها الطواقم الطبية او تلك التي تستخدم من المواطنين العاديين. ونتيجة الارتفاع الكبير في الطلب على هذه المعدات حصل بداية الازمة نقص شديد حيث أشارت ٢٣ جمعية تمريضية في رسالة الى وزير الصحة الاتحادية Jens Spahn إلى مدى خطورة الوضع «والتوتر الشديد» في الوقت الحالي لمن يحتاجون إلى الرعاية ومقدمي الرعاية الطبية. واختتمت الرسالة بالمطالبة « بالتأكد على الفور من توفير معدات الحماية بكميات ونوعية كافية في أقرب وقت ممكن». وفي هذا الإطار أكد وزير الاقتصاد في الحكومة الاتحادية بيتر التماير انه يتم إنتاج ٩٠ في المئة من معدات



الشركات الصغيرة والمتوسطة محرك الاقتصاد الألماني

تلعب الشركات الصغيرة والمتوسطة دورا محوريا في الاقتصاد الألماني، كما تعد من ضمن اهم مميزاته بالمقارنة مع الاقتصاديات الأخرى، وكذلك أحد أبرز أسباب فعاليته والديناميكية التي يتصف بها. وتمثل الشركات الصغيرة والمتوسطة ضرورة لتحقيق النمو والازدهار الاقتصادي من خلال خلقها للوظائف وتدريب العمالة الشابة وتحسين القدرة التنافسية للاقتصاد من خلال الاستثمار. وتضم الشركات الصغرى والمتوسطة الجلب الأعظم من الشركات العاملة في ألمانيا والتي يبدأ نشاطها من الاعمال الحرفية الصغيرة مروراً بالشركات العائلية التقليدية ووصولاً للشركات الراسخة على المستوى المحلي والإقليمي والدولي.

إيراداتها السنوية الى مليار يورو، ويطلق عليها الشركات المتوسطة الكبرى.

وتتصف اغلب الشركات الصغيرة والمتوسطة بانها شركات عائلية، ومع اختلاف وتنوع التعريفات الخاصة بمفهوم الشركة العائلية فانه يمكن تعريف الشركة العائلية، وفقا لتعريف معهد بحوث الطبقة الوسطى IFM بأن الشركة تعتبر شركة عائلية «عندما تتحد ملكية الشركة مع الإدارة»، اي عندما يكون مالك رأسمال الشركة هو من يتولى ادارتها

٢ مليون يورو في العام، بينما يتم تصنيف الشركة بانها شركة صغيرة عندما يتراوح عدد موظفيها بين ١٠ و٤٩ موظف وتبلغ مبيعاتها القصوى ١٠ ملايين يورو سنويا، بينما يتم اعتبار الشركة من ضمن فئات الشركات المتوسطة الحجم عندما يبلغ عدد العاملين بها بين ٥٠ و٢٤٩ موظفا مع حجم مبيعات اقصى بنحو ٥٠ مليون يورو، كما تدخل بعض التعريفات ضمن اطار الشركات المتوسطة الحجم تلك التي يبلغ عدد موظفيها اقل من ٥٠٠ موظف وتصل

تعريف الشركات الصغيرة والمتوسطة

وفقا للمفوضية الأوروبية فانه يتم تعريف وتقسيم الشركات وفقا للمعايير التالية: فالشركة هي كل كيان قانوني يقوم بنشاط اقتصادي بغض النظر عن حجمه، ويتم تعريف الشركة على انها من الشركات او المشاريع الصغرى عندما لا يتجاوز عدد موظفيها ٩ موظفين ولا تتجاوز مبيعاتها



مبيعاتها أكثر من ٥٠ مليون يورو. كما تعمل ثلاثة أرباع الشركات في قطاع الخدمات. فيما تعمل حوالي ٦,٦ في المئة فقط من الشركات الصغيرة والمتوسطة في قطاع الصناعات التحويلية وحوالي ١٠ في المئة في قطاع البناء.

وتختلف نسب اشتغال الشركات الصغيرة والمتوسطة في قطاع الخدمات بين الولايات المختلفة، كما هو الحال في ولاية برلين حيث تعمل ٩٠ في المئة من الشركات المتوسطة الحجم في قطاع الخدمات المختلفة، خصوصاً الخدمات كثيفة المعرفة مثل مكاتب المحاماة، الشركات المعمارية والهندسية، العلاقات العامة والخدمات المالية، بينما تعمل ٧ في المئة من هذه الشركات في قطاع البناء والانشاءات و٣ في المئة فقط في قطاع الصناعات التحويلية. اما ولاية براندنبورج فتبلغ نسبة الشركات المتوسطة التي تعمل في قطاع الخدمات ٧٨ في المئة منها ٢٦ في المئة فقط من تعمل في قطاع الخدمات كثيفة المعرفة و١٧ في المئة تعمل في قطاع البناء والانشاءات و٤ في المئة فقط من هذه الشركات تعمل في الصناعات التحويلية.

وفي التوزيع الجغرافي لهذا النوع من الشركات نجد ان حوالي ٣ ملايين شركة صغيرة ومتوسطة الحجم (٨٢ في المئة من اجمالي الشركات الصغيرة والمتوسطة) تعمل في الولايات الغربية من ألمانيا بينما تعمل ٦٩٤ ألف شركة من هذا النوع في الولايات الشرقية.

اسهام الشركات الصغيرة

والمتوسطة في الناتج المحلي

الإجمالي

أسهمت الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم، وبحسب أحدث بيانات مكتب الإحصاء الاتحادي، بنسبة ٤٣ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي في ألمانيا خلال العام ٢٠١٨م. وتختلف أهمية الشركات الصغيرة والمتوسطة حسب الصناعة: فهي تلعب دوراً مهماً بشكل خاص في صناعات البناء والانشاءات وصناعة الضيافة والفندقة. حيث حققت في هذين القطاعين حوالي

الحرب العالمية الثانية وتبلغ نسبة هذه الشركات من ضمن العدد الإجمالي من الشركات المسجلة في ألمانيا والبالغة ٣,٧ مليون شركة نحو ٩٩,٦ في المئة.

يمثل خلق الوظائف الدور الأهم الذي تقوم به الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم في الاقتصاد الألماني، فبحسب احصائيات العام ٢٠١٩م بلغ عدد الموظفين والعاملين في الشركات الصغيرة والمتوسطة نحو ٣٢,٣ مليون شخص وهو ما يمثل ٧١,٣ في المئة من اجمالي العاملين في ألمانيا، وهو أيضاً يمثل رقماً قياسياً حيث لم يسبق أن عمل الكثير من الناس في شركات متوسطة الحجم كما في السنوات الأخيرة.

وتختلف نسبة حجم العمالة التي تشغلها هذه الشركات من ولاية الى أخرى حيث سجلت ولاية شليسفيغ هولشتاين اعلى نسبة تشغيل من خلال هذا النوع من الشركات، حيث بلغت نسبة عدد العاملين الذين تشغلهم الشركات الصغيرة والمتوسطة في الولاية نسبة ٩٣ في المئة من اجمالي عدد العاملين والموظفين، وتأتي ولايتي تورينجن وميكلنبورج فوربومرن بنسبة مشابهه (٩١ في المئة لكل منهما) بينما أنت ولايتي برلين وساكسونيا السفلى بأقل نسبة من التشغيل حيث وصلت الى ٥٨ في المئة و ٦٣ في المئة على التوالي، بينما أتت عدد من الولايات في المستوى ما فوق المتوسط مثل ولاية ساكسونيا (٨٠ في المئة)، ساكسونيا انهالت (٧٣ في المئة)، ولاية هيسن (٧١ في المئة).

وتمثل الشركات الصغرى التي توظف اقل من ٥ موظفين النوع الاغلب في الشركات الصغيرة والمتوسطة بنسبة متوسط اجمالي ٨١ في المئة يزيد أحياناً في بعض الولايات، كما هو الحال في ولاية برلين ليصل الى نسبة ٨٣ في المئة، حيث تشهد العاصمة الألمانية حركة مكثفة لتأسيس الشركات الناشئة والتي عادة ما تشغل عدد اقل من الموظفين.

بالنظر الى حجم الإيرادات والمبيعات التي تحققها الشركات من هذا النوع فان ٨٧ في المئة من الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم لديها مبيعات سنوية تصل الى مليون يورو فقط، بينما اقل من نسبة ٠,٣ في المئة من هذه الشركات تبلغ قيمة

في الوقت ذاته. وفي هذا الإطار يمكن اعتبار الشركة عائلية في حالة ما كانت الشركة بالكامل في ملكية عائلة محددة او في حالة ما كانت العائلة تمتلك ٥٠ في المئة على الاقل من اصوات مجلس الادارة وذلك في الشركات المدرجة في سوق الاوراق المالية (البورصة)، وتعتبر الشركة ايضاً شركة عائلية في حالة ما كانت العائلة تمتلك نسبة ٣٢ في المئة من اصوات مجلس الادارة في الشركات الغير مدرجة في سوق الاوراق المالية.

أهمية الشركات الصغيرة

والمتوسطة للاقتصاد الألماني

شكلت الشركات الصغيرة والمتوسطة العمود الفقري القوي للاقتصاد الألماني منذ تأسيس ألمانيا الاتحادية عقب انتهاء

٨٤ في المئة من حجم المبيعات في عام ٢٠١٦م، كما أنها تهيمن على العقارات وبعض قطاعات الخدمات. في المقابل، حققت الشركات الكبرى في صناعات التعدين والتصنيع والطاقة والتجارة والنقل والتخزين والمعلومات والاتصالات عائدات أعلى من الشركات الصغيرة والمتوسطة. ويمثل قطاع امدادات الطاقة القطاع الذي تمتلك فيه الشركات الصغيرة والمتوسطة أصغر حصة حيث لا تمثل الشركات الصغيرة والمتوسطة حوالي ٤ في المئة من المبيعات وحوالي ١٤ في المئة من الموظفين في هذا القطاع.

في مجال الصادرات، ووفقاً لبيانات بنك إعادة الاعمار kfw، بلغ عدد الشركات المتوسطة والصغيرة النشطة في الأسواق الخارجية في العام ٢٠١٨م، نحو ٨٠٠ ألف شركة، وقد حققت هذه الشركات إيرادات في نفس العام بقيمة ٥٩٥ مليار يورو وهو ما يمثل نسبة ٤٥ في المئة من إجمالي قيمة الصادرات الألمانية للعام ٢٠١٨م.

اسهام الشركات الصغيرة

والمتوسطة في التدريب المهني

تلعب الشركات الصغيرة والمتوسطة دوراً رئيسياً في تدريب وتأهيل العمالة الشابة حيث انها تقوم بتدريب وتأهيل نحو ٩٠ في المئة من مجموع المتدربين والمتدربات سنوياً، حيث أكمل حوالي ١,٣ مليون شاب وشابة تدريبهم وتأهيلهم المهني والفني في العام ٢٠١٩م في الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم وهذا يعني ان كل تسعة من أصل عشرة متدربين انجزوا تدريبهم في هذه الشركات.

وقد ساهمت ما يقرب من ٤٤٠ ألف شركة من هذا النوع (ما نسبته ١٢ في المئة تقريباً من مجموع عدد الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم) في مختلف انحاء المانيا في التأهيل والتدريب المهني والفني. وتختلف نسبة مساهمة الشركات من هذا النوع باختلاف الولاية حيث سجلت الشركات الصغيرة والمتوسطة في ولاية راينلاند-فالز اكبر مساهمة في التدريب المهني وبنسبة ١٨,٩ في المئة من مجموع

كذلك تتمتع الشركات الناشئة ورواد الاعمال في ألمانيا، والمصنفة على انها شركات صغيرة ومتوسطة، بربحية عالية مقارنة بنظيراتها في أمريكا وآسيا، فقد اظهر أحدث تحليل للبيانات الخاص بالشركات الناشئة ان الشركات الألمانية والأوروبية التكنولوجية الناشئة أكثر ربحية للمستثمرين وقل عرضة للفشل من نظيرتها الأمريكية والآسيوية، وهو ما جعلها أكثر جاذبية للمستثمرين، فخلال الخمس سنوات الماضية بلغ معدل الربحية للشركات الناشئة في ألمانيا وأوروبا مستوى ١١,٩ نقطة بينما كان المعدل بالنسبة للشركات الأمريكية ٩,٩ نقطة وللشركات الآسيوية ٩,١ نقطة.

فيما يتعلق بما يسمى «كفاءة رأس المال» أظهرت الشركات الألمانية والأوروبية أيضاً قدرتها على تحقيق عائدات أكبر، حيث مقابل كل يورو مستثمر، حصل المستثمرون في الشركات الناشئة في ألمانيا وأوروبا، التي تم بيعها بنجاح أو إدراجها في سوق الأوراق المالية، على متوسط عائد يتراوح بين سبعة إلى اثني عشر يورو، بينما في الولايات المتحدة بلغ متوسط العائد من أربعة إلى عشرة يورو، وفي آسيا من ثلاثة إلى تسعة يورو فقط. وعلى هذا تطورت كفاءة رأس المال في ألمانيا وأوروبا بدرجة اعلى من الولايات المتحدة وآسيا وبالتالي يمكن استخدام الأموال بشكل مربح في قطاع الشركات الناشئة الألماني أكثر من بقية الدول.

التحديات التي تواجه الشركات

الصغيرة والمتوسطة

يمثل التطور الديموغرافي أحد اهم التحديات التي تواجه قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة وذلك ليس فقط على مستوى العمالة والموظفين في هذه الشركات بل يشمل ذلك أيضاً المستويات القيادية العليا، اذ كانت نسبة أصحاب العمل والعاملين لحسابهم والبالغين سن ٥٥ عاماً وأكبر نحو ٤٤ في المئة من مجمل مديري وأصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة، وفقاً لأرقام العام ٢٠١٨م، بينما كانت هذه النسبة في العام ٢٠٠٢م فقط ٢٠ في المئة. وفي الوقت نفسه يدير عدد أقل من الشباب

الشركات العاملة في الولاية، كذلك ساهمت بكثافة الشركات المسجلة في كل من ولاية ساكسونيا السفلى (١٦,٨ في المئة) و ولاية شمال الراين وستفاليا (١٥,٩ في المئة) في تأهيل المتدربين، بينما ساهمت الشركات في الولايات الشرقية من ألمانيا بشكل اقل في جهود التدريب الفني، ففي ولايتي ساكسونيا وتورينجن لم تتجاوز النسبة ١٠ في المئة لكل منهما، وكذلك الحال في ولاية مكلنبورغ فوربومرن (١١ في المئة)، وشهدت المدن الولايات أيضاً تراجعاً في عدد الشركات المنخرطة في التدريب المهني حيث سجلت في برلين ١٠ في المئة فقط وفي هامبورج ١١ في المئة. وتمثل قطاعات التصنيع والبناء والحرف اليدوية اهم قطاعات التدريب.

مميزات الشركات الصغيرة

والمتوسطة

يعد الدور الذي تقوم به الشركات الصغيرة والمتوسطة، من ناحية حجم وجودها ومسؤوليتها عن رفع نسب النمو الاقتصادي وتحريك سوق العمل والدور الفعال والاساسي في التدريب الفني، ظاهرة مميزة للاقتصاد الألماني تحظى بتقدير كبير حول العالم. يضاف الى ذلك الى ان هذه الشركات تتمتع بمزايا أخرى متأتية من طبيعة تكوينها، ومن أبرز هذه المزايا ان الشركات الصغيرة والمتوسطة توصف بانها مرنة وسريعة ويمكنها أن تتكيف بسرعة مع التغيرات والتحديات الجديدة. في معظم الحالات، يتصف عمل الشركات الصغيرة والمتوسطة بأنه عملي للغاية، فليس من الضروري عقد لجان ومجالس إدارة من أجل اتخاذ القرارات، بالإضافة إلى ذلك، فان العديد من الشركات الصغيرة والمتوسطة هي شركات عائلية وبالتالي فإنها تكون أسرع بشكل عام في اتخاذ القرار. ان عدم التعقيد الإداري في هذا النوع من الشركات يعطي ميزتين أساسيتين هما ان تكون عمليات صنع القرار سريعة بالإضافة الى ميزة الثبات من خلال تطبيق سياسة الشركة المصممة على المدى الطويل والقدرة على التعامل مع التغييرات الطارئة في الأسواق.

الضريبية الباهظة. واتت البنية التحتية الرقمية الضعيفة في ألمانيا كالثالث معيق امام تطوير الشركات لأعمالها، يلي ذلك النقص المستمر في العمالة الماهرة، كما تشكو نصف الشركات من أن تكاليف الطاقة مرتفعة للغاية.

بالإضافة الى هذه المعوقات تشكي العديد من الشركات المتوسطة والصغيرة من تعذر الوصول الي برامج التمويل الحكومية، اذ مولت الشركات المتوسطة والصغيرة ٣٦ في المئة من استثماراتها العام ٢٠١٩م عبر القروض البنكية، وحصل ما مجموعه ٤٨٥ ألف شركة صغيرة ومتوسطة على قروض بنكية لتمويل استثماراتها، وبلغ الحد الأقصى لقيمة ما يزيد قليلاً عن ٤٠ في المئة من جميع القروض الاستثمارية التي تم الحصول عليها ٢٠ ألف يورو. كما تواجه الشركات المتوسطة صعوبات متزايدة في تمويل الأبحاث واعمال تطوير المنتجات والتقنيات وكذلك ضعف الخدمات الاستشارية التي تقدمها الحكومة. ■

الحجم لعام ٢٠٢٠ ككل لتصل قيمتها الى ٤٩٤ مليار يورو وبنسبة انخفاض بلغت ١٧ في المئة بالمقارنة بالعام ٢٠١٩م.

اهم العقبات امام تطور اعمال الشركات الصغيرة والمتوسطة

مع التغيرات السياسية والاقتصادية التي تشهدها ألمانيا والعالم وأثر هذه التغيرات على مستقبل اعمال الشركات الصغيرة والمتوسطة قام الاتحاد الألماني للشركات المتوسطة والصغيرة (DMB) بأجراء استطلاع لأعضائه من الشركات لمعرفة ما هي العقبات التي تعيق عملها، وقد أظهرت نتيجة الاستطلاع أكثر من تحد جدي امام الشركات المتوسطة والصغيرة.

حيث اعتبرت ٨٥,٣ في المئة من الشركات ان الأعباء البيروقراطية هي أكبر معيق لتطوير اعمالها، فيما تشكو اربعة من كل خمس شركات (٨٠ في المئة) من الأعباء

الشركات المتوسطة الحجم، ويبلغ متوسط عمر صاحب العمل في الشركات المتوسطة والصغيرة حالياً حوالي ٥٢ عاماً، بينما كان هذا المتوسط يبلغ ٤٥ عاماً في العام ٢٠٠٢م.

أثر ازمة كورونا على الشركات الصغيرة والمتوسطة

تسببت أزمة كورونا في تراجع الأعمال الدولية للشركات متوسطة وصغيرة الحجم، وبحسب تقرير لبنك إعادة الاعمار KfW حول صادرات الشركات الألمانية في العام ٢٠٢٠م، تراجعت صادرات ألمانيا من السلع والخدمات بنسبة ١٠,١ في المئة إلى حوالي ١٤٧٧ مليار يورو. وقد تأثرت الشركات الصغيرة والمتوسطة النشطة دولياً على وجه الخصوص بجائحة كورونا وسجلت انخفاضاً أكبر بشكل ملحوظ في المبيعات وتقليص حجم المبيعات واضطراب سلسلة التوريد، وبالتالي حدوث انخفاض كبير في المبيعات الأجنبية للشركات المتوسطة



ENSURING OPTIMUM WATER QUALITY

The treatment of water as it comes into contact with surfaces of pipes, basins and vessels is critical to ensure the highest quality.

From industrial waste water management through to desalination and seawater processing plants, REMA TIP TOP offers a complete range of surface protection linings and coatings that ensure optimum water quality and protect our vital resource.





بنك إعادة الاعمار والتنمية KfW إعادة الهيكلة الاجتماعية والبيئية للاقتصاد

يصنف الاقتصاد الألماني انه اقتصاد السوق الاجتماعي بمعنى دعم حرية الأسواق ورأس المال مع ضمان الالتزامات الاجتماعية للدولة، وتمثل الخبرة الألمانية في هذا الجانب واحد من التجارب الناجحة لهذا النموذج الاقتصادي. وقد تحقق هذا النجاح لألمانيا عبر عدد من الطرق والسياسات والأدوات ويعد بنك إعادة الاعمار والتنمية (KfW Kreditanstalt für Wiederaufbau) من اهم وأقدم هذه الأدوات. والذي رافق عملية إعادة بناء ألمانيا بعد الحرب العالمية الثانية وتحقيق النمو الكبير الذي شهدته خلال نهاية الخمسينيات وبداية الستينات، والتي يطلق عليها المعجزة الاقتصادية.

نبذة تاريخية عن بنك اعادة

الاعمار KfW ومراحل تطوره

تم تأسيس بنك إعادة الاعمار في ١٨ نوفمبر ١٩٤٨م بعد الحرب العالمية الثانية بهدف تمويل إعادة بناء الاقتصاد الألماني. وجاء رأس مال بدء التشغيل بشكل أساسي من برنامج التعافي الأوروبي ERP، المعروف باسم خطة مارشال. في الخمسينيات من القرن الماضي، تركّز عمل البنك في دعم الشركات المتوسطة والصغيرة، في عام ١٩٦١م تم تكليف KfW بتنفيذ التعاون

حسابات جارية، والسبب في ذلك هو أن البنك يتبع نموذج عمل خاصاً وتفويضاً قانونياً للدولة، وبالتالي لا يمكن مقارنته بمؤسسات خدمات الائتمان والخدمات المالية الأخرى في القطاع الخاص أو التعاوني أو القطاع العام. ويعيد البنك تمويل نفسه من أسواق رأس المال، حيث يستفيد بشكل كبير من الضمان المقدم من حكومة ألمانيا الاتحادية (قانون KfW). نتيجة لهذا الضمان، يتمتع KfW بتصنيف ائتماني مرتفع ويحصل على أفضل تصنيف ائتماني ممكن من AAA من جميع وكالات التصنيف.

وما يزال البنك يساهم حتى اليوم في دعم الاقتصاد ودعم اعمال الشركات الألمانية وتمويل العديد من البرامج والمشاريع التي تهدف الى إعادة الهيكلة الاجتماعية والبيئية للاقتصاد والمساهمة في تطوير الصناعات المستقبلية المهمة من الناحية الاستراتيجية وتمويل الشركات الناشئة.

وفقاً لقانون البنوك الألماني، لا يعتبر بنك إعادة الاعمار KfW مؤسسة ائتمانية أو مؤسسة خدمات مالية بالمعنى المقصود في القانون، اذ لا يوجد لدى البنك أي ودائع للعملاء، فهو لا يقدم

هذا الجانب الجمعي الألمانية للاستثمار والتنمية DEG التابعة لمجموعة بنك إعادة الاعمار.

الجمعية الألمانية للاستثمار

والتنمية DEG

هي واحدة من المؤسسات التابعة لبنك إعادة الاعمار، تم تأسيسها في ١٤ سبتمبر ١٩٦٢م بمبادرة من الحكومة من أجل تمويل ودعم الشركات الخاصة التي ترغب في العمل في البلدان النامية. منذ ذلك الحين، اكتسبت DEG أكثر من نصف قرن من الخبرة من خلال دعم وتمويل عمل مئات الشركات الناشطة في الدول النامية. وقد بلغت حافضة الجمعية الألمانية للاستثمار والتنمية في العام ٢٠٢٠م حوالي ٩ مليار يتم استخدامه لتمويل الاستثمارات في حوالي ٨٠ دولة.

وخلال ٦٠ عاما من العمل أصبحت DEG، شريكاً موثوقاً به للشركات الخاصة ومقدمي الخدمات المالية الذين ينشطون في الأسواق النامية، ويأتي عملاء الشركة من البلدان النامية وألمانيا والدول الصناعية الأخرى، حيث توفر لهم الشركة رأس مال استثماري طويل الأجل يصعب غالباً الحصول عليه، خاصة في البلدان النامية. كما تقدم الشركة مشورات في يتعلق بتخطيط وتنفيذ المشاريع من خلال «خدمات دعم الأعمال» والتي تتيح جعل المشاريع ناجحة ومستدامة خصوصا في الأسواق الصعبة للدول النامية.

وتقوم الجمعية الألمانية للاستثمار والتنمية بتقديم التمويل والاستشارات بشكل خاص في المجالات التالية:

- شركات القطاعات الصناعية والزراعية والخدمية.
- مشاريع البنية التحتية الخاصة في مجالات الطاقات المتجددة والنقل والمرافق والاتصالات
- المؤسسات المالية وصناديق الأسهم الخاصة بما يمكن للشركات المحلية

المباني النشط، وتحديث أماكن المعيشة، وإنشاء مبانٍ اقتصادية جديدة، بالإضافة الى توفير الطاقة عبر تحويل نظام التدفئة إلى الطاقات المتجددة والأنظمة الكهروضوئية.

كما يدعم بنك إعادة الاعمار البلديات وكذلك الشركات والمؤسسات البلدية في تمويل اعمال انشاء وتطوير البنية التحتية، على سبيل المثال بناء القاعات الرياضية، وإعادة تأهيل أنابيب الصرف الصحي أو تطوير وسائل النقل العام المحلية مثل قطارات الانفاق او الترام.

ويمول البنك أيضاً التدريب والتعليم الإضافي لأطفال المدارس والطلاب والمتخصصين في هذا المجال. من بين أمور أخرى، يتم أيضاً تقديم قروضاً للطلاب ومنحاً لتدريب الحرفيين.

بالإضافة إلى ذلك، يمنح بنك إعادة الاعمار الألماني قروضاً عالمية على مستوى الاتحاد الأوروبي للبنوك الأوروبية الشريكة، لا سيما لتعزيز قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة.

في سياق متصل يقدم البنك من خلال احدى الشركات التابعة له (IPEX-Bank GmbH) تمويلا الى المصدرين الألمان بالإضافة الى تمويل المشاريع الاستثمارية ذات الاهتمام الألماني والأوروبي في جميع أنحاء العالم، وفي عام ٢٠١٩م، تمت الموافقة على تمويل مالي للصادرات ومشاريع استثمارية من خلال IPEX-Bank التابع لمجموعة KfW بمبلغ إجمالي ٢٢,١ مليار يورو.

من ضمن مهام بنك إعادة الاعمار دعم التنمية والتطوير الاقتصادي في البلدان النامية، كما يتحمل البنك مسؤولية التعاون مع المؤسسات الحكومية في هذه الدول. حيث يعتبر KfW أهم أداة ألمانية للتعاون الإنمائي الثنائي، وفي هذا المجال قدم البنك في عام ٢٠١٩م تمويل انمائي بقيمة ١٠,٦ مليار يورو.

اما فيما يتعلق بدعم الشركات الخاصة التي تنشط في البلدان النامية فتتولى مسؤولية

المالي بين جمهورية ألمانيا الاتحادية والبلدان النامية.

في وقت مبكر من عام ١٩٨٦م، منحت وكالات التصنيف العالمية KfW أعلى تصنيف ائتماني، كما يعد بنك إعادة الاعمار أول مؤسسة ألمانية تسجل لدى هيئة الأوراق المالية والبورصات الأمريكية (SEC).

بعد إعادة توحيد ألمانيا، انتقل KfW مرة أخرى إلى محور الاهتمام العام بسبب المهام التي تم تكليفه بها لإعادة بناء اقتصاد الولايات الشرقية في ألمانيا. بالإضافة إلى ذلك، تولى KfW في عام ١٩٩٤م إدارة بنك الدولة السابق لجمهورية ألمانيا الديمقراطية في برلين. في عام ٢٠٠٣م، تم دمج بنك التعويضات الألماني (DtA) مع بنك إعادة الاعمار KfW ليتم تسمية البنك بعد ذلك KfW Bankengruppe.

بلغ إجمالي أصول بنك إعادة الاعمار الألماني في عام ٢٠٢٠م نحو ٥٢٢,٣ مليار يورو (ليصبح بذلك ثالث أكبر بنك ألماني) وبعده موظفين يبلغ ٦٩٣٤ لكامل المجموعة.

وظائف بنك إعادة الاعمار

الألماني

تتمثل مهمة بنك إعادة الاعمار الألماني في العديد من المجالات تتركز أهمها في تنفيذ العقود العامة وتمويل مشاريع البنية الأساسية الى جانب منح قروض استثمارية للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم، وكذلك تمويل بناء المساكن، وتمويل التقنيات الموفرة للطاقة. كما يدعم البنك مشاريع حماية البيئة والمناخ، الى جانب مجالات النشاط الأخرى مثل القروض التعليمية.

ففي مجال بناء المساكن وتوفير اماكن المعيشة يقدم KfW مجموعة واسعة من البرامج التي يتم استخدامها لتمويل الاستثمارات في العقارات السكنية. تتمثل أغراض التمويل في إنشاء العقارات السكنية من خلال برامج ملكية المنازل، وتجديد

انه «حتى في الوضع الحالي غير المسبوق، تساعد سنوات خبرتنا العديدة في تمويل وتنظيم المشاريع في الأسواق المتقلبة على مرافقة عملائنا بعناية في تطوير الأسواق وجعلهم مناسيين للتحديات المقبلة».

أداء بنك إعادة الاعمار KfW اثناء

ازمة كورونا

اظهر تقرير عن الميزانية العامة لبنك إعادة الاعمار (KfW) للعام ٢٠٢٠م ان حجم الدعم والقروض الميسرة التي قدمها البنك خلال العام الماضي قد وصلت الى ١٣٥,٣ مليار يورو، وهو ما يعد رقماً قياسياً غير مسبقاً كما يمثل زيادة عن حجم القروض المقدمة من البنك في العام ٢٠١٩م بنحو ٧٥ في المئة.

ويعود هذا الارتفاع الكبير في القروض الميسرة للبنك الى تسبب جائحة كورونا في عمليات الإغلاق الاقتصادي العام الماضي والتي أدت الى ان تجد الكثير من الشركات والافراد أنفسهم في ضائقة اقتصادية. واعتبر غونتر برونيغ، الرئيس التنفيذي لبنك إعادة الإعمار، ان البنك لم يواجه طوال سنوات عملة تحدياً بهذه الدرجة من قبل. وفي ألمانيا وحدها، قدم بنك إعادة الاعمار (KfW) العام ٢٠٢٠م حوالي مليون عملية ائتمانية ما بين قرض ومنحه وتمويل آخر بلغ إجمالي قيمتها ١٠٦,٤ مليار يورو. وشملت عمليات التمويل هذه، الى جانب مساعدات كورونا، تمويل برامج في مجالات رفع كفاءة الطاقة والبناء والتجديد. خارجياً ارتفعت أيضاً الأموال والقروض المخصصة لمساعدة ودعم التنمية في الدول النامية والتي كان أبرزها إتفاقية تمويل مشروع انتاج الهيدروجين في المغرب. حيث سيتم إنتاج ١٠ ألف طن من الهيدروجين الأخضر باستخدام الطاقة الشمسية.

وبشكل عام زادت إمكانيات تمويل المشاريع الجديدة التي يقدمها البنك لدول أفريقيا والشرق الأوسط بشكل كبير لتصل إلى ٥,٢ مليار يورو في العام ٢٠٢٠م، بعد ان كانت ٣,٥ مليار يورو في العام ٢٠١٩م، وهو ما يعادل زيادة بنسبة ٥٠ في المئة تقريباً. ■



المناخ والبيئة. وشمل ذلك، على سبيل المثال، تمويل محطات الطاقة الشمسية في كينيا والأردن وكمبوديا. وبشكل عام، وبحسب التوزيع الإقليمي لنشاط الجمعية الألمانية للاستثمار والتنمية، فقد بلغ حجم اعمال الجمعية في قارة آسيا خلال العام ٢٠٢٠م نحو ٤٤٠ مليون يورو وفي أفريقيا بلغت ٣٨٦ مليون يورو.

على الرغم من الظروف الصعبة للغاية بسبب جائحة Covid-١٩، تمكنت DEG من إنجاح السنة المالية ٢٠٢٠م من حيث سياسة التنمية. حيث ساهمت الشركات المتعاملة مع DEG في مختلف دول العالم في خلق حوالي ٢,٣ مليون وظيفة حتى العام الماضي. بالإضافة إلى ذلك، حققت هذه الشركات دخلاً محلياً قدره ١٢٠ مليار يورو في عام ٢٠٢٠م وحده.

كما تتوقع DEG أنها ستستمر في عام ٢٠٢١م في العمل في بيئة مليئة بالتحديات التي شكلها جائحة كورونا بالإضافة إلى ذلك، هناك المزيد من التطورات المتسارعة مثل الرقمنة وتغير المناخ. الا ان كريستيان لياخ، العضو المنتدب في الجمعية يؤكد

الصغيرة والمتوسطة الحجم الحصول على تمويل الديون وحقوق الملكية.

ومن خلال عمليات الشركة في التمويل وتقديم الاستشارات، وبحسب قائمة أهدافها، فأنها تسعى الى تعزيز العدالة الاجتماعية وكذلك الاستدامة البيئية والاقتصادية. وكذلك الالتزام بشكل فعال بظروف العمل اللائقة وحماية الموارد الطبيعية وفقاً للمعايير الدولية. وتحرص الشركة أيضاً على مساهمة الشركات التي تمولها في خلق وظائف ودخل مؤهل، وتضمن النمو الاقتصادي، وخلق القيمة المحلية، ونقل المعرفة وبذلك، وبلك تقديم مساهمات كبيرة في التنمية المستدامة وفقاً لأهداف التنمية المستدامة (SDG) للأمم المتحدة.

خلال العام ٢٠٢٠م والذي شهد ازمة كورونا واثارها السلبية على الاقتصاد استمرت DEG في العمل وتقديم التسهيلات المالية والدعم للشركات حيث زودت الشركات في البلدان النامية بحوالي ١,٤ مليار يورو لتمويل الاستثمارات الخاصة. وتعهدت DEG بمبلغ إجمالي قدره ٥٠٨ مليون يورو في عام ٢٠٢٠م للمشاريع التي تعزز حماية



صناعة التعدين واستراتيجية توفير المواد الخام للاقتصاد الألماني

كذلك ساهم الفحم في نهضة ألمانيا باعتباره وفر للاقتصاد الألماني مصدرا مناسباً للطاقة من حيث الكمية وسهولة الحصول عليه وكذلك السعر، وما يزال الفحم يلعب دوراً مهماً في إنتاج الطاقة في ألمانيا حتى بعد القرار الحكومي بالتخلي عنه بحلول العام ٢٠٢٨م.

إلى جانب ذلك، لعبت صناعة الحديد والفحم دوراً حاسماً في نشأة وتطور الاتحاد الأوروبي والذي تعود بدايته إلى عام ١٩٥٢م عندما تم إنشاء الجماعة الأوروبية للفحم والصلب.

أهمية صناعة التعدين

يعد قطاع التعدين والمواد الخام قطاعاً اقتصادياً مستقلاً بذاته على الرغم من صغر حجمه بالمقارنة مع بقية القطاعات الاقتصادية

تعد صناعة التعدين واحدة من أهم الصناعات الاستراتيجية انطلاقاً، ليس فقط من مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي أو مشاركتها في خلق الوظائف وتشغيل العمالة، ولكن أيضاً تكمن أهميته هذه الصناعة في دورها في توفير المواد الأولية والمواد الخام المختلفة التي تعد عنصراً جوهرياً وحاسماً في استمرار تطور الاقتصاد وخصوصاً قطاع الصناعة وقدرته على توفير احتياجاته وضمان استمرار الإنتاجية بسلاسة وبدون اختناقات أو أزمات في التوريد. وصناعة التعدين والمواد الخام وإن كانت من أكثر الصناعات تلويثاً للمناخ واضراراً بالبيئة فإن دورها لا يمكن تخيل الاستغناء عنه في المدى القريب.

مستقل بداية من النصف الثاني من القرن التاسع عشر، عندما تم نقل إنتاج الصلب من المعامل الصغيرة إلى مصانع الحديد الكبيرة كجزء من الثورة الصناعية بسبب التقدم التقني وتطبيق التقنيات الجديدة. هذا التصنيع المتقدم ساهم بشكل حاسم في جعل صناعة الصلب قطاعاً اقتصادياً مهماً حتى اليوم. وتتركز صناعة الصلب الألمانية اليوم بشكل رئيسي في منطقة الرور وسارلاند بالإضافة إلى ولاية بريمن.

الابعاد التاريخية

لعبت العديد من المواد الخام دوراً رئيسياً في نهضة ألمانيا الصناعية وساهمت حتى في إعادة ادماج ألمانيا في أوروبا بعد الحرب العالمية الثانية. وتأتي هنا صناعة الصلب واستخراج الفحم كأبرز مثال على ذلك، فصناعة الصلب هي الآن فرع من فروع الاقتصاد الذي ينتمي إلى الصناعة الثقيلة، وقد تطورت صناعة الصلب كفرع اقتصادي

الأخرى في ألمانيا. حققت الشركات في القطاع إجمالي حجم إيرادات بلغ حوالي ٩,٨ مليار يورو في عام ٢٠١٨م. وقد جاء الجزء الأكبر من الإيرادات ٨,٥ مليار يورو (حوالي ٨٧ في المئة) من المبيعات في السوق المحلية، فيما بلغت حصة التصدير نحو ١,٣ مليار يورو (حوالي ١٣ في المئة). الا ان أهمية هذا القطاع تنبع في الأساس من مسؤوليته في تأمين المواد الخام لمختلف قطاعات الاقتصاد بعيدا عن الاستيراد وخضوع الاقتصاد الى تقلبات أسعار المواد الخام العالمية واحتكار عدد من الدول كميات أساسية من بعض الخامات الرئيسية.

في هذا السياق اشتكى اتحاد الصناعة الألمانية BDI من أن «أسواق المواد الخام الدولية تتميز بعدد كبير من تشوهات التجارة والمنافسة». «والتي تؤثر على توريد المواد الخام والقدرة التنافسية للصناعة في ألمانيا وفي الاتحاد الأوروبي. وقد رفع الاتحاد الأوروبي بالفعل دعوى قضائية ضد الصين في منظمة التجارة العالمية بسبب قيود التصدير التي تفرضها على بعض المواد الخام والمعادن.

اهم الثروات المعدنية الموجودة

في ألمانيا

على الرغم من أن ألمانيا مقارنة بالعديد من دول العالم تصنف بانها فقيرة نسبياً في المواد الخام، إلا أنها لا تزال لديها بعض مصادر المواد الخام والثروات المعدنية، ومن أهم هذه المواد من حيث كمية الإنتاج الحصى ورمل البناء الذي يُنتج منه سنوياً حوالي ٢٧٠ مليون طن، بالإضافة الى الحجر الطبيعي بحوالي ٢٠٠ مليون طن سنوياً وكذلك الفحم البني الذي يتم استخراج ما يقرب من ١٨٠ مليون طن منه كل عام. كما تمتلك ألمانيا حقولا من الغاز الطبيعي والنفط الموجودة بشكل رئيسي في ولايتي ساكسونيا السفلى وشليسفيغ هولشتاين، وعدد من الحقول الصغيرة في مكلنبورغ-بوميرانيا وبادن فورتمبيرغ، ويتم إنتاج حوالي ٣٠٠٠ برميل من النفط الخام من

مختلف هذه الحقول يوماً الى جانب ما يقرب من ١٩,٦ مليار متر مكعب من الغاز الطبيعي سنوياً. وهذه الكمية تساوي ٣,٢ في المئة من استهلاك النفط المحلي في ألمانيا، ونحو ١٩ في المئة من الطلب الألماني على الغاز الطبيعي. ولهذا لا تعد ألمانيا من الدول الكبيرة المنتجة للنفط اذ من الصعب توقع المزيد من الاكتشافات، بالإضافة الى انه، وبمعدل الإنتاج الحالي، سيتم استهلاك كل مخزون الغاز الطبيعي الألماني في حوالي ٥٠ عاماً وكل احتياطات النفط الألماني في ١٢ عاماً.

من جانب اخر تمتلك ألمانيا مخزونات طبيعية من العديد من المعادن والموزعة بطريقة غير متساوية على مساحة البلاد. وذلك بسبب الماضي الجيولوجي لألمانيا. وتشمل المعادن ذات الأهمية الاقتصادية لاستخراجها أملاح البوتاس والصخور، خامات الحديد والمنغنيز، والفلورسبار (الفلوريت)، والحجر الجيري، والجبس، والكوارتز، والبازلت والنحاس.

وتعتمد عملية استخراج وتعددين هذه المعادن على الجدوى الاقتصادية والتي تتطور مع الوقت، فعلى سبيل المثال أكتشف في ألمانيا منذ أكثر من ٥٠ عاماً واحد من أكبر رواسب النحاس في أوروبا على عمق ١٠٠٠ متر في منطقة Lusatian على الحدود الشرقية لألمانيا مع بولندا، ولكن وبسبب ارتفاع تكلفة استخراج النحاس ورخص ثمنه في السوق الدولية في ذلك الوقت لم يتم استغلال هذا المخزون منه، قبل ان يتغير هذا المشهد ويرتفع سعر خام النحاس في الأسواق العالمية، فبينما كان سعر طن النحاس العالمي أقل من ٢٠٠٠ دولار في بداية عام ٢٠٠٣م ، يبلغ سعره حالياً عند ٨٩٠٠ دولار ، وهو ما يجعل قيمة ١,٥ مليون طن من مخزونات النحاس في Lusatian تبلغ قيمتها أكثر من ٨ مليار يورو مما دفع ثلاث شركات عالمية كبرى للتعددين للتنافس على الحصول على حق استغلال المنجم.

ويمثل هذا التطور في تعدين النحاس مؤشرا للأفاق التي يمتلكها قطاع التعدين في

ألمانيا، فكما تسبب استنفاد المحزونات او إمكانية استيرادها بكلفة أقل من استخراجها في إيقاف تعدين الفضة والرصاص والحديد في ألمانيا في أوقات سابقة، فان الارتفاع المستمر في أسعار المواد الخام المختلفة في الأسواق العالمية دفع الى إعادة النظر في الجدوى الاقتصادية في تعدين العديد من الثروات المعدنية والتي كان من أهمها البوتاس ، وهو معدن مهم للغاية لإنتاج الأسمدة الاصطناعية ، والذي اصبح استخراجها أكثر ربحية في ولايتي هيسن وتورنغن عن أي وقت مضى، وبدرجة أقل ينطبق هذا أيضاً على إنتاج الجبس والحديد الى جانب الكبريت الذي اعتاد منتجو النفط في ألمانيا اعتباره مجرد ملوث مصاحب لاستخراج النفط، أصبح أيضاً أحد الأصول الاقتصادية المثيرة للاهتمام.

مستقبل الطلب على المواد الخام

والثروات المعدنية

يملك قطاع التعدين مزيداً من الأهمية بسبب التغيرات التي تجرى في سوق المواد الخام العالمي والذي يعاني من قلة إنتاج بعض المواد الخام وبعض المعادن الهامة للعديد من الصناعات بالإضافة الى تأثيرات احتكار عدد محدود من الدول لإنتاج عدد من المعادن الهامة، الى جانب ذلك سيحدد عاملان الطلب على المواد الخام في العقود القليلة القادمة، الأول هو نمو الاقتصاد العالمي والذي سيرفع الطلب على المواد الخام الكلاسيكية مثل الحديد، الفولاذ والنحاس، والثاني هو التقدم التكنولوجي، والذي من المرجح أن يؤدي إلى ازدهار عدد من العناصر والمعادن التي لا تزال غير ذات أهمية في الوقت الحاضر.

ولفرض التحقق في المواد الخام التي ستزاد أهميتها في الصناعة في المستقبل قام معهد فراونهوفر لأبحاث النظم والابتكار، بالتعاون مع معهد الدراسات المستقبلية وتقييم التكنولوجيا وبتكليف من وزارة الاقتصاد الاتحادية، بفحص ٣٢ تقنية مستقبلية من مجالات مثل الطب

غالباً في بلدان غير مستقرة سياسياً، وأنها نادرة ويصعب استبدالها.

الحلول الممكنة لمواجهة نقص

المواد الخام الأولية

امام إشكالية ارتفاع أسعار المواد الخام في الأسواق الدولية ومحدودية المصادر المحلية لتوفير هذه المواد الى جانب الارتفاع المتوقع مستقبلاً في استخدام العديد من المعادن والمواد الأكثر ندرة او التي تحتكر انتاجها دولة او عدد محدود من الدول، تبقى إعادة التدوير واحدا من الحلول الأكثر مناسبة لتحسين وضمان توريد المواد الخام.

إعادة التدوير او ما تسمى « التعدين الحضري»، أي استخراج المواد الخام من النفايات، تعد طريقة ناجحة جدا لتوفير المواد الخام، فعلى سبيل المثال، يمكن استخراج طن واحد من النحاس من عشرة إلى ١٤ طناً من النفايات الإلكترونية. مقابل نفس الكمية من النحاس، سيتعين عليك استخراج ١٠٠٠ طن من الصخور في منجم. ولا يزال هناك الكثير من إمكانيات أفضل للاستفادة من النفايات في هذا الجانب حيث يقدر الاتحاد الألماني للمواد الخام الثانوية وتصريفها (BVSE) أنه من بين ١,٨ مليون طن من الأجهزة الكهربائية القديمة التي يتم التخلص منها كل عام، ينتهي نصفها فقط في دورة إعادة التدوير، بينما ينتهي الأمر بالعديد من الأجهزة في النفايات المتبقية، في بعض الحالات، يتم إخراجها بشكل غير قانوني من البلاد.

بالإضافة إلى ذلك، يمكن تحسين معدل إعادة التدوير للأجهزة المجمع. وفقاً لـ BVSE، في الوقت الحاضر يمكن بالفعل إعادة تدوير ٧٠ في المئة من المواد من الأجهزة الكهربائية الصغيرة. ومع ذلك، يمكن أن تكون النسبة أعلى إذا أولى المصنعون مزيداً من الاهتمام لفكرة سهولة تفكيك هذه الأجهزة بعد انقضاء عمرها الافتراضي او خروجها من الخدمة. ■

دولتين فقط في العالم هما جنوب افريقيا وكازخستان. ويستخدم الكروم بشكل أساسي في صناعة السبائك وفي صناعة المواد المقاومة للتآكل والحرارة.

الكوبالت، وهو معدن هام جدا في صناعة بطاريات الليثيوم، الأساسية في صناعة السيارات الكهربائية، لهذا فمن المرجح زيادة الطلب على هذا المعدن بشكل كبير مستقبلاً. وتعد الكونغو اهم دولة منتجة للكوبالت بحصة تتجاوز ٤٠ في المئة من الإنتاج العالمي.

البلاتين، يستخدم المعدن الثمين كمحفز لخلايا الوقود، تم استخراج حوالي ١٨٠ طناً من البلاتين العام الماضي. ويبلغ سعر الأونصة من هذا المعدن (حوالي ٣١ جراماً)، ١١٩٠ دولاراً. وتعد جنوب إفريقيا وروسيا أهم الدول المنتجة. ويتوقع ان ترتفع الحاجة الى هذا المعدن بشدة بسبب استخداماته في تقنيات المستقبل.

من جهة أخرى يبحث معهد الاقتصاد الألماني (Institut der Deutschen Wirtschaft IW) عن مدى توافر المواد الخام في المستقبل من وجهة نظر مختلفة، حيث يبحث الخبراء في مسألة المواد الخام التي تواجهه عملية ضمان وارداتها أكبر مخاطر. للقيام بذلك، قاموا بتطوير فهرس بناءً على معايير مختلفة والتي تشمل، على سبيل المثال، التركيز على عدد قليل فقط من البلدان المصنعة ودول الإنتاج، وأهمية التقنيات المستقبلية ومدى إمكانية استبدال مادة خام بأخرى. وبحسب قائمة المعهد يحتل الإيتريوم، والذي يستخدم في الموصلات الفائقة والليزر ذات درجات الحرارة العالية، المرتبة الأولى. حيث يتم استخراج حصرياً في الصين، وله خصائص فريدة، ولهذا السبب لا يمكن استبداله بعناصر أخرى بسهولة.

المواد الأخرى الموجودة في أعلى مؤشر المخاطر معهد IW، تتضمن الكوبالت والتغنستن والليثيوم والسيلينيوم. ما تشترك فيه معظم هذه العناصر هو أنه يتم انتاجها

وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات أو تكنولوجيا الكهرباء والقيادة. وقد خرج الخبراء بتقرير عن اهم المواد التي ستحتاجها التقنيات المستقبلية والتي تتمثل بالتالي:

الغاليوم، حيث يتوقع الباحثون أكبر زيادة في الطلب على الغاليوم، حيث وبحلول العام ٢٠٣٠م، ستحتاج الشركات في جميع أنحاء العالم إلى حوالي ٦٠٠ طن من هذه المادة للابتكارات التقنية المتوقعة، وهو ما يعادل ستة أضعاف إجمالي حجم الإنتاج العالمي الحالي. وسيتم استخدام هذا العنصر بشكل خاص في مجالات الخلايا الكهروضوئية ومصابيح LED والرقائق الدقيقة عالية الأداء. تحتل المادة الخام للغاليوم المرتبة ٢٨ في وفرة العناصر في قشرة الأرض، وبالتالي فهي شائعة مثل الرصاص. أهم الدول المنتجة للغاليوم هي الصين وألمانيا وكازاخستان.

النيوديميوم، والذي يتم استخدامه في تصنيع في المغناطيس الدائم، والذي يستخدم بدورة، من بين أشياء أخرى، للمحركات الكهربائية. وينتمي النيوديميوم إلى مجموعة العناصر الأرضية النادرة، والتي، على الرغم من اسمها، ليست نادرة في الواقع، حيث تكفي مخزوناتها لاستمرار الإمدادات لمئات السنين. الا ان الإشكالية في توافر هذه المادة ان أهم دولة إنتاج هي الصين بحصة سوق عالمية تبلغ ٩٥ في المئة.

الإنديوم، نادر مثل الفضة، ويستخدم بشكل أساسي في شاشات العرض والخلايا الشمسية ذات الأغشية الرقيقة، ويتوقع ان يرتفع استخدامه في المستقبل بشكل كبير، وتحتكر الصين نصف الإنتاج العالمي من هذا المعدن.

الكروميت، تبلغ احتياطات هذه المادة الخام، وهي المادة التي يستخرج منها الكروم، اثنا عشر مليار طن. لذا فإن الندرة ليست هي المشكلة، بل تتمثل المشكلة في ان مخزونات هذا المعدن تتركز في



الاقتصاد الرياضي إمكانيات نمو كبيرة في مواجهة تحديات كثيرة

تمثل الرياضة والأنشطة المصنفة تحت مسمى الأنشطة الرياضية المختلفة صناعة حقيقية تساهم بجزء معتبر في الناتج المحلي الإجمالي وتمثل قطاعا اقتصاديا قائما بذاته. وتتقاطع الرياضة كمنشآت اقتصادية مع العديد من القطاعات الاقتصادية الأخرى حيث تمثل الرياضة جزءاً أساسياً من برنامج التعليم في المدارس والمؤسسات التعليمية الأخرى إلى جانب عضوية الأندية في مختلف الرياضات، كذلك تعد جزءاً من العناية باللياقة البدنية والصحة، كما أنها تعد أيضاً من ضمن الأنشطة الترفيهية. ويدخل ضمن اقتصاد الرياضة أنشطة من نموذج الأطعمة التي يتم بيعها خلال المناسبات والأحداث الرياضية، رسوم انتقال النجوم الرياضيين التي تدفعها أكبر الأندية بالإضافة إلى تذاكر حضور الأنشطة الرياضية وحقوق النقل والمشاهدة عبر القنوات التلفزيونية إلى جانب إيرادات الإعلانات والترويج التجاري. كما تعد صناعة الملابس والتجهيزات الرياضية أحد القطاعات الرئيسية في صناعة الرياضة، إلى جانب ذلك تعد الأندية الصحية ومراكز اللياقة أحد القطاعات الاقتصادية الهامة التي تندرج ضمن الاقتصاد الرياضي.

الأهمية الاقتصادية لصناعة

الرياضة في ألمانيا

تصنف ألمانيا من ضمن الدول الأكثر اهتماماً وتميزاً في الرياضات المختلفة ولديها تاريخ حافل من الإنجازات القارية والعالمية في العديد من الرياضات كما تعد أحد المرشحين الدائمين للمنافسة على المراكز الأولى في العديد من الرياضات، حيث حلت ألمانيا في المركز الخامس على مستوى العالم في الألعاب الأولمبية الصيفية في ريودي جانيرو في البرازيل

بالبطولة في أعوام ١٩٥٤م، ١٩٧٤م، ١٩٩٠م و ٢٠١٤م. كما تصنف دائماً كأحد أفضل المرشحين لاستضافة الأحداث الرياضية العالمية والقارية. إلى جانب الألعاب الشتوية والفرق الرياضية المعروفة مثل بايرن ميونخ وبروسيا دورتموند، كما يعد سباق السيارات (فورمولا ١) من أهم الرياضات المعروفة في ألمانيا اعتماداً على كون ألمانيا من أكبر صانعي السيارات وبسبب سيطرت فريق شركة مرسيدس على بطولات الفورمولا ١ الأخيرة، هذا بالإضافة إلى حلبات سباق السيارات التي تشتهر بها ألمانيا.

عام ٢٠١٦م بعد الولايات المتحدة الأمريكية، بريطانيا، الصين وروسيا والمركز السادس في أولمبياد لندن عام ٢٠١٢م والمركز الخامس في أولمبياد الألعاب الصيفية في بكين عام ٢٠٠٨م، وحلت ألمانيا في المرتبة الثانية في الألعاب الأولمبية الشتوية التي أقيمت عام ٢٠١٨م في بيونغتشانغ في كوريا الجنوبية بعد النروج والمركز السادس في الألعاب الشتوية في سوتشي في روسيا عام ٢٠١٤م. كما تعد ألمانيا صاحبة ثاني أكبر عدد من بطولات كأس العالم في اللعبة الأكثر شعبية في العالم «كرة القدم» بعد البرازيل حيث فازت

كرة القدم

تتجاوز كرة القدم كونها مجرد لعبة، إذ تمثل كرة القدم اليوم عاملاً اقتصادياً هاماً، حيث تسهم هذه الرياضة في اقتصاد الدولة بشكل مؤثر من خلال رسوم النقل التي تدفعها محطات التلفزيون، الرعاية، مبيعات التذاكر، المأكولات والمشروبات، صناعة اللوجستيات وصناعة الإعلان. كل هذه عائدات تدخل خزينة الدولة تولدها كرة القدم في شكل المبيعات وضريبة القيمة المضافة. إلا أن التأثير الأكبر لكرة القدم يتمثل بشكل خاص في سوق العمل، إذ بحسب دراسة أجرتها مؤسسة McKinsey عام ٢٠١٥م، فقد ساهمت مباريات الدوري الألماني لكرة القدم للمحترفين في ضمان وظائف لنحو ١١٠ ألف عامل بدوام كامل في ألمانيا. كما تشهد هذه الصناعة أيضاً ازدهاراً حقيقياً في مؤشر القيمة المضافة الاقتصادية إذ في عام ٢٠١٤م حققت كرة القدم المحترفة في ألمانيا مبيعات بلغت ٧,٩ مليار يورو وهو ما يمثل زيادة بنسبة ٥٥ بالمائة مقارنة بعام ٢٠٠٨م. وبناء على هذا فقد نمت صناعة كرة القدم خلال هذه الفترة عشر مرات أكثر من نسبة نمو الاقتصاد الألماني ككل. ويمكن مقارنة الناتج المحلي الإجمالي لكرة القدم مع الناتج المحلي الإجمالي لمدينة متوسطة الحجم في ألمانيا. ووفقاً للدراسة، كانت حصة إجمالي الناتج المحلي لرياضة كرة القدم ٠,٣ في المئة. وبالتالي، فإن كرة القدم المحترفة في ألمانيا تساهم في الناتج المحلي الإجمالي أكثر من صناعة النسيج والأزياء أو الطيران المدني. وقد بلغ حجم الإيرادات المتنوعة التي حصلت عليها الدولة الألمانية من نشاطات كرة القدم المحترفة ما مجموعه ٣,٧ مليار يورو من الضرائب والرسوم خلال الموسم الرياضي ٢٠١٩/٢٠١٨م.

اندية اللياقة البدنية

تعد اندية اللياقة البدنية والاندية الصحية جزءاً أساسياً من الاقتصاد الرياضي في ألمانيا، وكان هذا القطاع يمثل واحداً من القطاعات الأكثر نمواً، حيث بلغ عدد شركات الاندية الصحية واندية اللياقة البدنية ما

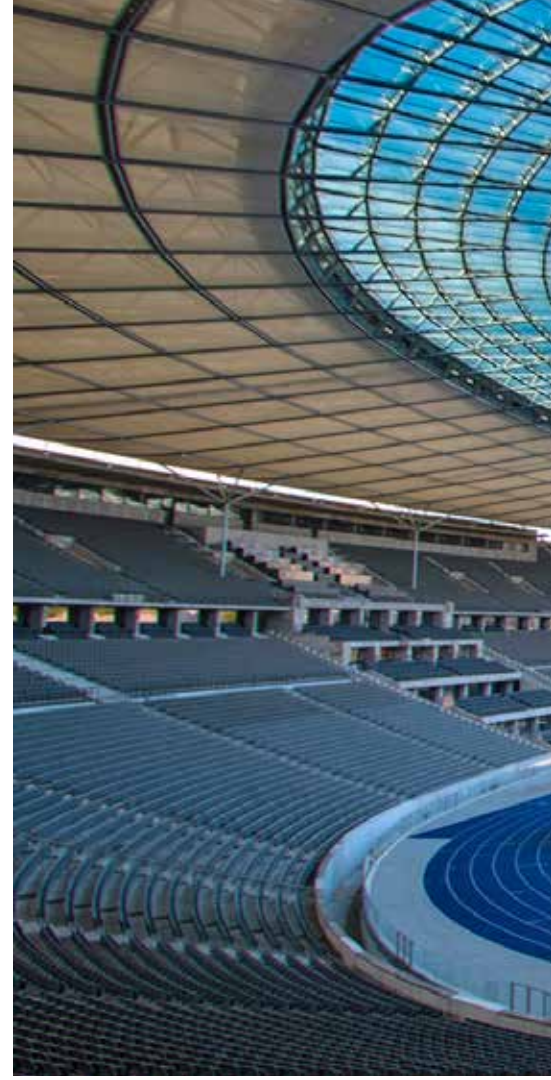
ألمانيا، تشير إلى أن الرياضة تساهم بمبلغ ٧٠ مليار يورو في الناتج المحلي الإجمالي، وهو ما يمثل حوالي ٢,٣ في المئة من هذا الناتج بحسب أرقام العام ٢٠١٦م (وهو ما يضع صناعة الرياضة في مرتبة أعلى من الصناعات الكيماوية التي تساهم بنحو ١,٨ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي والصناعات المعدنية التي تساهم بما يقرب من ١,٩ منه)، وفي المجموع، يتم إنتاج سلع وخدمات في صناعة الرياضة تبلغ قيمتها حوالي ١٢٠ مليار يورو. وتتفوق الأسر الألمانية ما يقرب من ٧٠ مليار يورو على الاستهلاك المرتبط بالرياضة، أكثر من ٨٠ في المائة من هذه النفقات توجه للممارسة أنشطة رياضية والباقي تذهب كنفقات متعلقة بالإنشاءات والندية الرياضية.

في قطاع التوظيف ومساهمة صناعة الرياضة في قطاع العمل والتشغيل فيبلغ عدد العاملين في القطاع ما يقرب من ١,٣ مليون شخص ترتبط وظائفهم بشكل مباشر أو غير مباشر بالقطاع، هذا عوضاً عن المستوى العالي للعمل التطوعي في قطاع الرياضة. كما يبلغ عدد المنشآت الرياضية المختلفة في ألمانيا من ملاعب ومساح واندية مختلفة وغيرها ما يزيد على ٢٢٩ ألف منشأة. ويبلغ إجمالي الإنفاق على بناء وتشغيل هذه المنشآت الرياضية حوالي ٢٤,٥ مليار يورو. كما يتم إنفاق حوالي ٤,٥ مليار يورو على الرعاية وحقوق الإعلام والإعلان في مجال الرياضة.

اهم القطاعات الاقتصادية

الرياضية

مع امتداد شريحة الرياضات التي يتم ممارستها في ألمانيا وتنوع واختلاف الأنشطة الرياضية واثارها الاقتصادية المختلفة فإن هناك عدد من الأنشطة الرياضية ذات التأثير الأكبر والابرز على الاقتصاد من غيرها، وتتمثل هذه القطاعات والأنشطة الرياضية في ثلاث أنشطة رئيسية هي: رياضة كرة القدم، اندية اللياقة البدنية بالإضافة إلى صناعة المنتجات والسلع الرياضية.



لذا تتمتع صناعة الرياضة الألمانية بأهمية خاصة، ويدخل ضمن تصنيف صناعة الرياضة في ألمانيا العديد من الأنشطة الاقتصادية المتعلقة بممارسة الرياضة مثل مبيعات السلع الرياضية، الخدمات الرياضية، الإعلانات، الرعاية وحقوق البث في وسائل الإعلام والمرافق الرياضية يضاف إلى ذلك أنشطة اقتصادية أخرى تتوزع ما بين قطاع المراكز الصحية واللياقة البدنية وقطاع التغذية الرياضية، السياحة الرياضية وكذلك المنشآت والمباني إضافة إلى الأنشطة الاقتصادية المرتبطة بالأحداث والمناسبات الرياضية.

حجم الاقتصاد الرياضي الألماني

أحدث التقييمات الخاصة بصناعة الرياضة في ألمانيا والتي نشرتها وزارة الاقتصاد الاتحادية عام ٢٠١٩م، والتي تستند إلى آخر البيانات المتاحة من العام ٢٠١٦م وتوضح الأهمية الاقتصادية لصناعة الرياضة في

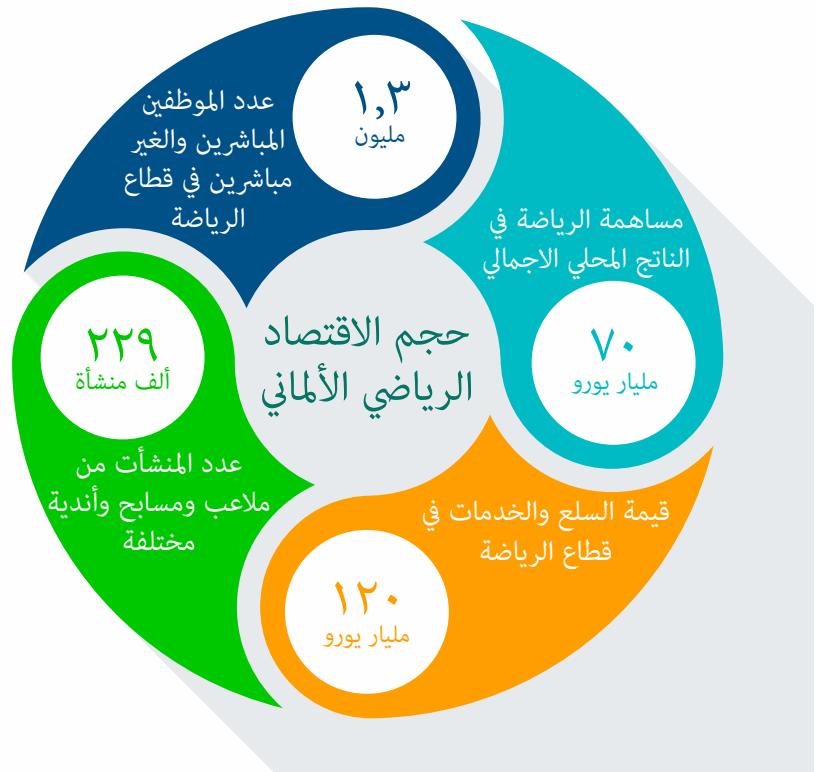
الطلب على احذية الجري وعلى الدراجات الهوائية بالإضافة الى تطبيقات اللياقة البدنية ومقاطع الفيديو التعليمية ناهيك عن أجهزة التدريب المنزلية، وبناء على هذا فان الخبراء يتوقعون نموا قويا لسوق السلع الرياضية خلال الفترة القادمة والذي قد يرتفع بنحو مائة مليار يورو حتى العام ٢٠٢٥م ليصل الحجم الكلي للسوق الى اقل قليلا من ٤٠٠ مليار يورو سنويا.

هذا وقد حققت اهم ثلاث شركات لإنتاج السلع الرياضية في العالم إيرادات كبيرة خلال العام ٢٠٢٠م، فحسب الأرقام الاولية يتوقع ان تحقق شركة Nike الامريكية مبيعات تبلغ ٢٥ مليار يورو، فيما ستجني شركة أديداس الألمانية نحو ٢٠ مليار يورو، بينما تأتي شركة بوما الألمانية أيضا في المركز الثالث بمبيعات متوقعة تقدر بحوالي ٥,٥ مليار يورو.

أثر كورونا على صناعة الرياضة

بسبب جائحة كورونا، توقفت الأنشطة الرياضية والتمارين الرياضية في المدارس ومراكز الرعاية النهارية والجمباز والنوادي الرياضية بالكامل تقريباً. حتى لو تم افتتاح المرافق الرياضية جزئياً في بعد فترات الاغلاق المختلفة الا ان إمكانية تعويض الخسائر ما تزال غير محددة، وتشكل هذه المخاطر في زاويتين الاولي متعلقة بالمجتمع والأخرى متعلقة بالاقتصاد. فخسائر المجتمع تتركز في تراجع الحماس لممارسة الرياضة لدى الأطفال الصغار وطلاب المدارس، كما سيؤدي الى تراجع النشاط والعمل التطوعي، بالإضافة الى ذلك يترتب على توقف الأنشطة الرياضية اثار صحية، خصوصاً على كبار السن وبعض الشرائح الاجتماعية ذات الاحتياجات الخاصة، وهو ما سيؤدي في النهاية الى اجهاد النظام الصحي.

اقتصادياً أدت الازمة الى تراجع الاقتصاد الرياضي، وان بشكل مختلف الدرجة والحدة ما بين قطاع وآخر، الا ان الاضرار التي تسببت بها الجائحة وخسارة الإيرادات وتوقف المشاريع وفقدان الوظائف ستبقى ذات تأثير سلبي على صناعة الرياضة لسنوات قادمة. ■



شخص في ألمانيا نشاطا رياضيا مرة واحدة على الأقل كل شهر. وتعد الرياضات الأكثر شعبية هي الركض وكرة القدم والتنس.

ويقدر حجم سوق السلع الرياضية في جميع أنحاء العالم في العام ٢٠٢٠م، بحوالي ٢٨٦ مليار يورو، وهو ما يمثل تراجعاً بنسبة ٧ في المئة بالمقارنة بالعام الذي سبق وذلك بسبب ازمة كورونا والتي أدت الى انكماش سوق السلع الرياضية في العالم وذلك للمرة الاولي منذ الازمة المالية العالمية العام ٢٠٠٨م. الا ان سوق السلع الرياضية اظهر مقاومة للازمات أكثر من العديد من القطاعات وذلك يعود الى ارتفاع الوعي بأهمية الرياضة خلال الازمات الصحية، ففي حين أن ٢٤ في المئة فقط من سكان ألمانيا مارسوا الرياضة ثلاث مرات أو أكثر في الأسبوع قبل الإغلاق الأول في ربيع ٢٠٢٠م ، ارتفعت هذه النسبة إلى ٣٠ في المئة في الأشهر التالية، من جهة أخرى كان نحو ٣٠ في المئة من مجموع السكان لا يمارسون أي نوع من أنواع الرياضة قبل الاغلاق أصبحت النسبة بعد الاغلاق أقل من ٢١ في المئة فقط. وقد انعكس ذلك في زيادة الطلب على بعض السلع الرياضية بشكل كبير حيث ارتفع

يقرب من عشرة الاف شركة، بعضها تمتلك من استوديو او نادي واحد واخري تمتلك سلسلة واسعة من الفروع، كما تجاوز عدد العاملين في صناعة اللياقة البدنية ٢٠٠ الف شخص، كما بلغ عدد المنتسبين لهذه الاندية ما يقرب من ١١,٦٦ مليون عضو في العام ٢٠١٩م. وهو ما يمثل عددا اكبر من أعضاء اندية رياضة كرة القدم والعب القوي، وبلغت قيمة الإيرادات الذي حققه هذا القطاع ما يقرب من ٥,٥١ مليار يورو في العام ٢٠١٩م. وتعد ألمانيا أكبر سوق في القارة الاوروبية للياقة البدنية. الا ان ازمة كورونا اضرت بشكل كبير بهذا القطاع حيث تراجعت الإيرادات خلال العام ٢٠٢٠م الى ما يقرب من ٤,١٦ مليار يورو، كما تراجع عدد الأعضاء المشتركين في اندية اللياقة البدنية الى ١٠,٣١ مليون عضو (بما في ذلك الأعضاء الذين جمدوا عضويتهم) و٩,٧٩ مليون عضو بدون الأعضاء المجمدين.

صناعة المنتجات الرياضية

تمثل السلع الرياضية، لا سيما الأحذية الرياضية والملابس الرياضية، سوقاً مزدهرة، حيث يمارس حوالي ٣٠ مليون



Photo: © jmonschmidt14 auf Pixabay

اتهام الحزب الاشتراكي الديمقراطي خلال الانتخابات البرلمانية عام ٢٠١٣م، ميركل وحزبها «بسرقه برنامج الانتخابي».

تجربة الائتلاف الحكومي الكبير

شهدت الانتخابات البرلمانية في العام ٢٠١٧م تراجعاً كبيراً للأحزاب السياسية الكبرى في ألمانيا وصعوداً لأحزاب مختلفة في تصويت وصف بأنه تصويت عقابي من الناخبين الغير راضيين عن سياسات الأحزاب الحاكمة ولا عن أدائها الحكومي. في هذه الانتخابات خسر الحزب الديمقراطي المسيحي CDU، برئاسة المستشارة انجيلا ميركل، حيث تراجع عدد المؤيدين له من ٣٤,١ في المئة في انتخابات العام ٢٠١٣م الى ٢٦,٨ في المئة في انتخابات ٢٠١٧م وهو ما يعني تراجع شعبية الحزب بنسبة ٧,٣ في المئة من اجمالي الناخبين(حصل توئم الحزب في ولاية بافاريا، الحزب المسيحي الاجتماعي CSU على نسبة ٦,٢ في المئة من مجموع أصوات الناخبين متراجعا هو الاخر عن نسبة ٧,٤ في

الانتخابات البرلمانية الألمانية ٢٠٢١م بداية حقبة جديدة وتغير أساسي في موازين القوى السياسية

تجري انتخابات البرلمان الاتحادي الألماني (البوندستاغ) هذا العام في تاريخ ٢٦ سبتمبر القادم، والتي تشهد تغيرات وتحولات كبيرة على مستوى الشخصيات السياسية المرشحة لمنصب المستشارية (رئيس الحكومة) وكذلك تغيرات أساسية في خريطة توزيع المقاعد وموازين قوة وشعبية مختلف الأحزاب الألمانية، ولعل اهم تحول في هذا السياق هو الإعلان المبكر للمستشارة انجيلا ميركل عدم خوضها الانتخابات القادمة وعدم سعيها للاستمرار في منصب المستشارية والذي تشغله دون انقطاع منذ العام ٢٠٠٥م.

البيئة، (كان اول منصب شغلته ميركل في الحكومة الألمانية هو وزيرة البيئة في بداية التسعينات)، الى اتجاه الحزب الديمقراطي المسيحي الذي كانت تترأسه ميركل والتي حولته من حزب محافظ اقرب الى اليمين الى حزب وسطي بأجندات اجتماعية هي في العادة من مرتكزات احزاب يسار الوسط والأحزاب الاشتراكية، وليس ادل على ذلك من

لقد شهدت الساحة السياسية الألمانية خلال فترة حكم المستشارة ميركل الممتدة لـ ١٦ سنة (والذي جعلها اكثر المستشارين بقاء في منصبه في ألمانيا ما بعد الحرب العالمية الثانية) تغيرات كبيرة على مختلف المستويات، سواء على مستوى المواضيع التي ركزت الحكومات المتعاقبة برئاسة ميركل عليها، والتي تمثلت في قضايا المناخ وحماية

المئة التي حققها في انتخابات ٢٠١٣م)، كذلك كان الحال مع الحزب الاشتراكي الديمقراطي SPD والذي تراجع نسبة الأصوات التي حصل عليها من ٢٥,٧ في المئة في انتخابات ٢٠١٣م الى ٢٠,٥ في المئة فقط في انتخابات ٢٠١٧م وهي خسارة بنسبة ٥,٢ في المئة من مجموع الناخبين. في الجهة المقابلة حققت الأحزاب الأصغر تقدماً ونتائج أفضل بالمقارنة مع الانتخابات الأخيرة حيث استطاع الحزب الديمقراطي الليبرالي FDP العودة الى البرلمان الاتحادي (البوندستاغ) بحصوله على ١٠,٧ في المئة من أصوات الناخبين بعد ان كان قد خرج من البرلمان للمرة الأولى في تاريخه في انتخابات ٢٠١٣م بعد ان عجز عن تجاوز حاجز ال ٥ في المئة من مجموع الأصوات اللازم للأحزاب السياسية للدخول الى البرلمان، أيضاً ارتفع عدد مؤيدي حزب اليسار DIE LINKE والذي حصل في الانتخابات على ٩,٢ في المئة من الأصوات بعد ان حصل في انتخابات ٢٠١٣م على ٨,٦ في المئة، كما حقق حزب الخضر GRÜNEN نتائج أفضل عبر حصوله على نسبة ٨,٩ في المئة مرتفعاً من نسبة ٨,٥ في المئة التي حققها في الانتخابات الأخيرة. إلا ان المفاجأة التي حققها حزب البديل من أجل ألمانيا AFD اليميني بحصوله على نسبة ١٢,٦ في المئة من الأصوات قد أظهرت مدى التغيير الذي طرأ على امزجة وتوجهات الناخبين في ألمانيا ودرجة عدم رضاهم عن أداء الحكومة الائتلافية التي ضمت احزاب الاتحاد المسيحي، الذي يضم حزبي الديمقراطي المسيحي والحزب المسيحي الاجتماعي في ولاية بافاريا، والحزب الاشتراكي الديمقراطي خصوصاً في جانب سياسة اللجوء التي اتبعتها المستشارية ميركل.

من النتائج الرئيسية لانتخابات العام ٢٠١٧م اتخاذ الحزب الاشتراكي الديمقراطي قراراً بعدم المشاركة في أي حكومة قادمة والانتقال الى المعارضة، وهو ما دفع بالحزب المسيحي الديمقراطي للبحث عن تحالفات مع أحزاب اصغر وبعد اسابيع من المباحثات مع كل من حزب الخضر والحزب الديمقراطي الليبرالي قام الأخير بإعلان قطع مباحثات تشكيل الائتلاف الحاكم وإعلان عدم مشاركته في الحكومة وبالتالي وضع الأحزاب الأخرى في مواجهة احتماليين: اما اقناع الحزب الاشتراكي

بالقبول بالدخول في حكومة ائتلافية مع أحزاب الاتحاد المسيحي او الذهاب الى انتخابات نيابية جديدة. وهنا تدخل الرئيس الألماني فرانك فالتر-شتاينماير (الذي ينتمي الى الحزب الاشتراكي الديمقراطي) ليطالب الأحزاب بتحمل مسؤوليتها. بعد ذلك قبل الحزب الاشتراكي بالدخول في حكومة ائتلافية مع أحزاب الاتحاد المسيحي.

وعلى الرغم من الأداء الجيد للاقتصاد الألماني خلال فترة تولي الائتلاف الحكومي الكبير، خصوصاً في السنوات ٢٠١٨ و ٢٠١٩م، حظي أداء الحكومة الائتلافية خلال السنوات الماضية بانتقادات متزايدة خصوصاً في مجالات حماية البيئة والرقمنة وتطوير البنية التحتية من طرق ومدارس، وخلال ازمة كورونا كان الرضى الشعبي واضحاً عن الأداء الحكومي في مواجهة الموجة الأولى من جائحة كورونا قبل ان تتزايد الانتقادات مع الموجة الثانية والثالثة والتي تركزت على بطء عملية التطعيم والاعلاق المتكرر للعديد من القطاعات الاقتصادية وكذلك البيروقراطية الشديدة في حصول الشركات على المساعدات التي اقترتها الحكومة، وهو ما أدى الى تراجع شعبية أحزاب الائتلاف الحكومي وتساعد شعبية الأحزاب المعارضة وخصوصاً حزب الخضر.

اهم الأحزاب السياسية وبرامجها

للانتخابات

كان التنافس التقليدي في ألمانيا يتم بين اكبر حزبين وهما الحزب الديمقراطي المسيحي والحزب الاشتراكي الديمقراطي وكان هذا التنافس يتم على مستوى الولايات الفيدرالية وكذلك وبدرجة أكثر وضوحاً على المستوى الاتحادي، إلا ان التغييرات الاجتماعية والثقافية التي شهدتها ألمانيا خلال العقود الماضية دفعت الى صعود قوى جديدة وتقوية مراكز وشعبية أحزاب قائمة، فبينما ظهر حزب من اجل ألمانيا المعادي للمهاجرين والمعادي لفكرة الاتحاد الأوروبي نتيجة المخاوف التي اثارها موجة اللاجئين التي شهدتها ألمانيا خلال العام ٢٠١٥م والاعوام التي بعده، شهد حزب الخضر المتبني لمبدأ حماية البيئة والمناخ

تزايداً كبيراً في شعبيته مع تزايد الوعي البيئي في المجتمع. هذا الصعود للأحزاب الأصغر في ألمانيا اتي على حساب الحزبين الكبيرين CDU و SPD حيث تراجع شعبية الحزبين بشكل كبير خصوصاً على المستوى الاتحادي حيث تراجع تحالف الاتحاد المسيحي الى ما دون نسبة ٣٠ في المئة من مجموع الناخبين فيما شهدت شعبية الحزب الاشتراكي الديمقراطي تراجعاً أكبر ليسقط الحزب تحت حاجز نسبة ٢٠ في المئة من الناخبين.

قبل ثلاثة أشهر من الانتخابات العامة ووفق اخر استطلاع للرأي فان شعبية الأحزاب الألمانية قبيل الانتخابات القادمة في ٢٦ سبتمبر تأخذ الشكل التالي: الاتحاد المسيحي الذي يضم حزبي CDU و CSU في المئة من الناخبين في تحسن ملحوظ عن نتائج استطلاعات الرأي قبل شهر واحد والتي كانت تمنحه ٢٣ في المئة فقط من أصوات الناخبين. الحزب الاشتراكي الديمقراطي SPD، الشريك الحالي في الحكومة الاتحادية، سوف يحصل فقط على ١٥ في المئة من أصوات الناخبين وهو ما يمثل تراجعاً كبيراً لأعرق الأحزاب الألمانية والذي تجعله في المركز الثالث كأكبر حزب في ألمانيا متخلياً عن المركز الثاني لحزب الخضر والذي يُتوقع ان يحصل على نسبة ٢١ في المئة من أصوات الناخبين والذي كان أيضاً قبل عدة أسابيع قد سجل في استطلاعات الرأي نسبة ٢٨ في المئة متقدماً حتى على الاتحاد المسيحي. الحزب الديمقراطي الليبرالي حصل في اخر استطلاعات الرأي على نسبة ١٣ في المئة من الأصوات مزاحماً بذلك الحزب الاشتراكي على المركز الثالث، اما حزب البديل من اجل ألمانيا فقد حصل على نسبة ٩ في المئة في استطلاعات الرأي وهو ما يمثل تراجعاً عن نتائج اخر انتخابات بأكثر من ٣ نقاط مئوية، كذلك الامر مع حزب اليسار والذي سجل في الاستطلاعات نسبة ٦ في المئة متراجعا هو أيضاً بنحو ٣ نقاط مئوية عن نتائجه في اخر انتخابات برلمانية.

ويتمحور التنافس بين الثلاث الأحزاب الاولى، الاتحاد المسيحي، حزب الخضر والحزب الاشتراكي الديمقراطي والتي من المؤكد ان

في تشكيل عالم الغد والاقتراب من «رؤيتنا لمستقبل ديمقراطي وعادل ومستدام».

البرنامج الانتخابي لحزب الخضر، مرشحة لمنصب المستشارية انالينا بيربوك، مواليد ١٥ ديسمبر ١٩٨٠م، رئيسة الحزب، عضو البرلمان الألماني (البوندستاغ) منذ عام ٢٠١٣م: بطبيعة الحال يركز برنامج الحزب على حماية المناخ ويربط هذه القضية بالاقتصاد، ويعد بخلق ازدهار اقتصادي صديقاً للمناخ، على ان يكون أيضاً عادلاً اجتماعياً ويخلق وظائف آمنة، ويركز البرنامج على برنامج استثماري بقيمة ٥٠ مليار يورو سنوياً في التحول الاجتماعي والبيئي. في جانب آخر يرى برنامج الحزب ضرورة فرض ضرائب على الشرائح الاغنى والاعلى دخلاً في ألمانيا ويسعى الى فرض ضريبة على الثروات، كما يطالب بفرض ضريبة إضافية على وقود البنزين من اجل تمويل برامج حماية البيئة، في نفس الوقت يعد الحزب بعدم تحميل المواطنين تكاليف سياسة التحول في الطاقة ويعد بإلغاء الضرائب التي تفرض في هذا الجانب على استهلاك الكهرباء، في نفس الإطار يعد الحزب بإقرار حد أدنى للأجور في ألمانيا بقيمة ١٢ يورو للساعة.

كما ينص برنامج الحزب على ضرورة ان تصل الاستثمارات ونفقات البحث العلمي في ألمانيا، سواء تلك التي تتحملها الدولة او تلك التي تدفعها الشركات، الى نسبة ٣ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي وذلك بحلول العام ٢٠٢٥م.

في السياسة الخارجية والى جانب التعاون الدولي في مجال حماية البيئة يطالب برنامج الحزب بسياسة جوار أوروبية نشطة، بحيث يتحمل الاتحاد الأوروبي المزيد من المسؤولية، خاصة في جواره المباشر. كما يدعم الحزب سياسة توسيع الاتحاد الأوروبي باتجاه دول البلقان ودول أوروبا الشرقية. اما بالنسبة للعلاقة مع الصين فيرى الحزب الصين كمنافس لأوروبا وخصمها المنهجي وأيضاً في نفس الوقت شريكاً تجارياً مهماً، ويطلب برنامج الحزب الصين بوضع حد لانتهاكاتها الصارخة لحقوق الإنسان. كما يجب ألا يكون التعاون مع الصين على حساب دول ثالثة أو حقوق الإنسان والحقوق المدنية. ■

البرنامج أيضاً ان على ألمانيا مواجهة النفوذ الصيني وفي نفس الوقت يجب السعي إلى التعاون الوثيق مع الصين في إطار المنافسة العادلة.

البرنامج الانتخابي للحزب الاشتراكي الديمقراطي SPD، مرشحة لمنصب المستشارية اولاف شولتز، مواليد ١٤ يونيو ١٩٥٨م، نائب المستشارية ووزير المالية في الحكومة الاتحادية الحالية: يدعو برنامج الحزب لإصلاح النظام الضريبي بحيث يتم تخفيف الأعباء الضريبة على الشرائح الأقل دخلاً بينما تتحمل الشرائح الأعلى دخلاً مسؤوليات أكثر، يقترح البرنامج زيادة بنسبة ٣ في المئة على ضريبة الدخل على الشرائح الأكثر ثراءً، أيضاً يسعى الحزب الى تحديد الحد الأدنى للأجور في ألمانيا عند ١٢ يورو في الساعة، كما يشدد البرنامج على ضرورة محاربة التهرب الضريبي، كما يسعى الحزب الى الاستفادة من تعليق العمل بمكايح الدين لضخ مزيد من الاستثمارات في الاقتصاد خصوصاً بعد ازمة كورونا.

في مجال حماية البيئة ومن أجل «مواجهة تغير المناخ، والاستخدام المفرط للمواد الخام»، ينص برنامج الحزب على انه بحلول عام ٢٠٤٥ على أبعاد تقدير، ستكون ألمانيا محايدة مناخياً ومعتمدة بشكل أساسي على طاقة الرياح والشمس مدعومة باقتصاد الهيدروجين النظيف. ويرى الحزب دعم الشركات الرائدة في مجال المناخ وتعزيز مكانة ألمانيا كمصدر للتقنيات الصديقة للبيئة. في مجال رقمنة الاقتصاد يهدف برنامج الحزب بالوصول بألمانيا في مجال رقمنة الصناعة والاقتصاد الى المستوى العالمي بحلول العام ٢٠٣٠م.

في قضية الإسكان يعد برنامج الحزب ببناء ١٠٠ ألف مسكن للإسكان الاجتماعي المخصص لذوي الدخل المحدود سنوياً. اما في السياسة الخارجية فيؤكد الحزب على تقوية أوروبا بشكل أساسي حتى «نتمكن من العيش في عالم متعدد الأقطاب»، والحفاظ على «استقلالنا وطريقة حياتنا في المستقبل». مؤكداً على ضرورة وجود اتحاد أوروبي متضامن وذو سيادة، بحيث تكون ألمانيا في وضع يسمح لها المساهمة

واحد منها أو أكثر سيشكل وسيشارك في الحكومة الألمانية القادمة.

البرنامج الانتخابي للاتحاد المسيحي (تحالف حزبي CDU و CSU)، مرشحة لمنصب المستشارية ارمين لاشيت، مواليد ١٨ فبراير ١٩٦١م، رئيس الحزب الديمقراطي المسيحي، رئيس وزراء حكومة ولاية شمال الراين-وستفاليا: مع الدعوات المتزايدة من سياسيين وأحزاب مختلفة الى فرض مزيد من الضرائب سواء على شريحة الأثرياء او حتى زيادة الضرائب على البنزين أكد برنامج الاتحاد، وفي اتجاه معاكس لهذه الدعوات، على عدم فرض ضرائب جديدة سواء فرض ضريبة الثروة او زيادة ضريبة الميراث، بل وعد بتقديم إعفاءات وتسهيلات ضريبية لأصحاب الدخل الضعيف والمتوسط، كذلك إعفاءات ضريبية للشركات، وتشير التقديرات الى ان تكلف هذه التخفيضات الميزانية الاتحادية نحو ٣٠ مليار يورو سنوياً. كما يعد البرنامج بعدم اضافة ديون جديدة للحكومة الاتحادية والعودة الى سياسية الصفر الأسود وكبح الديون الحكومية. في قضية الإسكان والتي تواجه ألمانيا نقص كبيراً في المساكن الشخصية يتضمن البرنامج الانتخابي خططاً لبناء ١,٥ مليون ونص شقة حتى العام ٢٠٢٥م، كما يسعى الحزب الى تقديم حوافز ضريبية، خاصة لتجديد المباني والشقق، كما يرى ان على الولايات الفيدرالية منح إعفاء من ضريبة نقل الملكية لأول عملية شراء لمساحة معيشة ذاتية الاستخدام. اما في حماية المناخ والتي أصبحت أحد القضايا المركزية في الانتخابات يعد برنامج الاتحاد المسيحي بالتزام ألمانيا بالوصول الى الحياد المناخي بحلول العام ٢٠٤٥م والعمل على التقليل من انبعاثات الغازات الضارة سواء الناتجة عن انتاج الكهرباء او الناتجة عن المواصلات والنقل مع عدم تحميل المستهلكين الأعباء المالية بشكل مباشر.

في السياسة الخارجية يعلن البرنامج الانتخابي انه يسعى لجعل ألمانيا «تساهم بفعالية في إدارة الأزمات الدولية وتشكيل النظام العالمي» في إطار الاتحاد الأوروبي وحلف شمال الأطلسي والأمم المتحدة والمنظمات الأخرى. كما يعارض الحزب دخول تركيا الى الاتحاد الأوروبي للحفاظ على ما سماه بالتماسك الداخلي، ويرى

العربية وبشكل خاص تعامل المستشارية ميركل مع اللاجئين السوريين. أو لناخذ ليبيا كمثال آخر، حيث لعبت ألمانيا دوراً جوهرياً في العملية السياسية والحل السياسي. ويمكنني التأكيد أن القيادة في دولة الكويت لديها احترام كبير للنهج الدبلوماسي والسياسة التي تتبعها المستشارية ميركل.

علاوةً على ذلك، لدولة الكويت وألمانيا مصالح مشتركة، وبشكل خاص في مجال التجارة والاستثمار والتي تشكل الأساس المتين لعلاقتنا.

كما أود الإشارة إلى أن ألمانيا معروفة كونها بلد المفكرين والفكر الفلسفي.

السوق: أظهرت دولة الكويت ومنذ البداية اهتماماً بالاستثمار في ألمانيا، وفي هذا الاثناء، تحول ذلك ليتمكن وصفه على أنه نوع من التقليد. في عام ١٩٧٤، كان الاستثمار في شركة دايمر بنتس (Daimler-Benz) حدثاً مميزاً. وحتى اليوم تملك الكويت ٦,٨ ٪ من أسهم شركة دايمر وهي بذلك ثاني أكبر مستثمر.

السفير البدر: صحيح، كما أن الكويت تُعد أول دولة عربية قامت بالاستثمار في ألمانيا. كانت شركة دايمر تواجه في ذلك الوقت بعض الصعوبات وكانت هناك إمكانية للاستثمار فيها بنسبة ١٥ في المئة إلا أن البعض من الاقتصاد الألماني والسياسة وحتى من خارج ألمانيا لم يكونوا مسرورين في أن نصبح فجأة من المالكين للشركة.

وبشكل عام، كان موقفنا منذ البداية واضحاً بأن الكويت لا تهدف بأي شكل من الأشكال للتدخل في إدارة أكبر شركة ألمانية لصناعة السيارات. وعندما عبرت الكويت في مفاوضاتها في السبعينات من القرن الماضي عن هذا الأمر بوضوح، قامت حكومة ألمانيا الغربية بالموافقة على مشاركة الكويت وأكدت أنه لا يوجد لديها أية تحفظات مباشرة على الأمر. وتسير الأمور بشكل جيد على هذا الأساس منذ حوالي نصف قرن من الزمن. كان هذا وما يزال إشارة واضحة عن الثقة والترابط مع شريكنا الألماني.



الكويت وألمانيا:

علاقات وثيقة لأكثر من نصف قرن

مقابلة مع سعادة سفير دولة الكويت في ألمانيا نجيب عبد الرحمن البدر

تتمتع الكويت وألمانيا بعلاقات ثنائية وثيقة في مختلف الجوانب سياسياً كانت ام اقتصادية، وتمتد العلاقات الاقتصادية بين الجانبين الى أكثر من خمسين عاماً وخصوصاً منذ بدأت الكويت بالاستثمار في الاقتصاد الألماني خلال حقبة السبعينات، حيث تعتبر الكويت من أوائل الدول العربية، سواء على المستوى الحكومي او على مستوى القطاع الخاص، في الاستثمار في ألمانيا وفي قطاعات اقتصادية مهمة أبرزها قطاع صناعة السيارات. ولمزيد من الاطلاع على تطور هذه العلاقات اجرت مجلة السوق لقاءً مع سعادة سفير دولة الكويت في ألمانيا نجيب عبد الرحمن البدر.

السفير البدر: أصبحت ألمانيا بالنسبة لي مثل الوطن الثاني. ولطالما عبرت عن إعجابي بألمانيا، وهذا ينطبق على المجال السياسي، على سبيل المثال السياسة القيادية لألمانيا في أوروبا. كما أنني احترم الطريقة التي تعاملت بها الحكومة الألمانية مع المواضيع

السوق: سعادة السفير، تتواجد كسفير في ألمانيا منذ ما يقرب من العامين والنصف، وقبل ذلك كنت في مدينة هو تشي منه (فيتنام) وكانبرا (استراليا). والآن تعرف ألمانيا جيداً، هل تتوافق الصورة المشكلة الآن عن ألمانيا مع تلك التي كانت لديك قبل ذلك؟

في الوقت الحالي، وكمثال جيد على ذلك يمكن ذكر مشروع أم الهيمان للصرف الصحي ومعالجة المياه بقيمة ١,٣ مليار يورو.

السوق: من الجانب الألماني يتعلق الأمر بشركة WTE من مدينة ايسين؟

السفير البدر: نعم، صحيح. المشروع مستمر منذ ثلاثة أعوام ونصف ويقوم على نظام البناء والتشغيل والتحول (Build Operate Transfer / BOT) ويُعتبر واحداً من أكبر مشاريع المياه في العالم. وبصفتها الشركة الأساسية في المشروع، تقوم شركة WTE ببناء محطة لمعالجة وتنقية المياه وشبكة قنوات ومحطات ضخ. ويتعلق الأمر هنا بتجميع مياه الصرف الصحي وتنقية المياه وتوزيعه إضافة لتوليد الطاقة والتسميد العضوي وتشغيل المحطة. وبالمناسبة، يُعد المشروع واحداً من أكبر المشاريع التي تدرج تحت نطاق شراكة القطاع العام بالخاص (Public Private Partnership / PPP) في الشرق الأوسط ويقوم على هيكلية تمويلية معقدة.

وبعيداً عن هذا المشروع، تقوم شركة ألمانية بتنفيذ مشاريع في صالة الركاب رقم ٢ في مطار الكويت الدولي.

وكذلك أود في هذا السياق أن أشير الى التعاون بين مؤسسة الخطوط الجوية الكويتية ومصنع شركة ايرباص الأوروبية في هامبورغ من خلال ابرام اتفاق لشراء ٢٨ طائرة جديدة من طراز A٣٥٠ وطراز A٣٣٠neo، وهو أمر يعكس علاقات الشراكة المتميزة بين الجانبين والثقة بالخبرات الألمانية.

السوق: ويوجد تعاون في مجال الدفاع.

السفير البدر: صحيح، نحن معجبون بالتقنية العسكرية الألمانية، وتزودنا ألمانيا بالعربات العسكرية التي تؤمن الحماية من الأسلحة والمواد النووية والبيولوجية والكيميائية. كما تعتمد القوات البحرية الكويتية على سفن عسكرية ألمانية والمزودة بتكنولوجيا متقدمة.

السفير البدر: لا يوجد أدنى شك بأنه توجد منافسة متزايدة بين قطاع السيارات الكهربائية وقطاع السيارات التقليدية. ويزداد الميل للسيارات الكهربائية لأنها صديقة للبيئة. غير أن انتاجها يشهد تقدماً بطيئاً بسبب غياب المقومات الكافية والبنية التحتية اللازمة. وانطلاقاً من حقيقة أن التكنولوجيا تتقدم باستمرار، اعتقد أن السوق هو من سيحدد النوع من السيارات الذي سيفرض نفسه مستقبلاً.

وبكل الأحوال، أمل عدم حدوث تغييرات كبيرة. وبصرف النظر عن ذلك، نحن لا نتدخل في اتخاذ القرارات على مستوى المجلس الرئاسي لشركة دايمرل. وفي حال قرر المجلس بأن الشركة يجب أن تغير سياستها الاستثمارية بما يتماشى مع مقررات الحكومة الألمانية - لأسباب تتعلق بحماية البيئة وما شابه - فعندها سنحترم قرار المجلس.

السوق: ما الذي يميز العلاقات الاقتصادية بين الكويت وألمانيا؟ ما هي طبيعة هذه العلاقات؟

السفير البدر: تصدر ألمانيا للكويت سلع ومواد مثل السيارات والآليات والمنتجات الطبية وكذلك المنتجات الالكترونية والكيميائية بقيمة ١,٦ مليار يورو سنوياً. وتستورد ألمانيا من الكويت سلع وبشكل رئيسي المنتجات البتروكيميائية بقيمة ٤٠ مليون يورو سنوياً. وعليه، لا يمكن الحديث عن ميزان تجاري متوازن، حيث تميل الكفة لصالح ألمانيا بشكل واضح.

يوجد أكثر من ٧٠٠ علامة تجارية ألمانية والتي تتواجد في الكويت بشكل مباشر كشركات صاحبة الامتياز أو بشكل غير مباشر من خلال وجود تمثيل لها. في إطار خطتنا التنموية و«رؤية الكويت ٢٠٣٥»، ستكون هناك العديد من التغييرات. وتلعب هيئة تشجيع الاستثمار المباشر (KDIPA) هنا دوراً جوهرياً. يوجد مجموعة من الفرص الجيدة جداً للاستثمارات الأجنبية المباشرة (FDI) في الكويت.

كما تجدر الإشارة لوجود شركات ألمانية ذات خبرة تنفذ مشروعات كبيرة في الكويت

ونتيجة لهذه الاستراتيجية أصبحنا واحداً من أكبر المستثمرين في ألمانيا، حيث يبلغ حجم الاستثمارات الكويتية في ألمانيا ٣٥ مليار يورو.

السوق: في أي من الشركات الألمانية الأخرى يوجد استثمارات لصندوق الهيئة العامة للاستثمار (KIA)؟

السفير البدر: تقوم الهيئة العامة للاستثمار بدولة الكويت بأنشطة ومشاريع استثمارية في أكثر من ١٢٥ بلداً حول العالم، وتستثمر منذ ٦٥ عاماً في شركات ومشاريع عالية الجودة في الأمريكيتين وأوروبا وآسيا والمحيط الهادي والدول الناشئة. وتدير الهيئة محافظتها بشكل فعال وفقاً لاستراتيجية تحقق عوائد عالية وطويلة الأجل.

ويتم تشغيل الاستثمارات بشفافية عالية، وهي تخضع لموافقة الحكومة ومجلس الأمة في الكويت. وبالمناسبة، تم عام ١٩٥٣ تأسيس مكتب الاستثمار الكويتي (KIO) في لندن، أي ثمانية أعوام قبل استقلال دولة الكويت في عام ١٩٦١. وبذلك يكون مكتب الاستثمار الكويتي (KIA) أقدم صندوق استثمار حكومي في العالم.

وفيما يتصل باستثمارات الهيئة في ألمانيا، فيمكن الحديث عن شراكة اقتصادية ناجحة بين الكويت وألمانيا في مجموعة من الاستثمارات على المستوى البعيد مع الشركات الألمانية المتخصصة في مجالات الصحة والتعليم والدفاع وغيرها، وهذه مجالات ذات أهمية مشتركة لكلا بلدينا. وسمح لي أن أؤكد لكم بأن الهيئة العامة للاستثمار بدولة الكويت تسعى لتعزيز استثماراتها في ألمانيا بشكل أكبر حتى.

السوق: اسمح لنا سعادة السفير أن نعود قليلاً إلى موضوع شركة دايمرل. تشهد ألمانيا في الوقت الحالي جدلاً محموماً حول مستقبل قطاع صناعة السيارات. ويتعلق الأمر من ضمن عدة أمور بالسؤال المطروح فيما إن كان لمحركات الحرق مستقبلاً أم أنه ينبغي علينا الانتقال إلى السيارات الكهربائية. هل يسبب ذلك لكم كمستثمرين في شركة دايمرل قلقاً؟

السوق: لدى الكويت خطط كبيرة مثل «رؤية ٢٠٣٥»، ما هي الأولويات؟

السفير البدر: تلعب الطاقة دوراً هاماً وهناك منظور مستقبلي بتوسيع التعاون بين الكويت وألمانيا في مجال الطاقة المتجددة وخاصة في تطوير التكنولوجيا في مجال استخدام طاقة الهيدروجين الأخضر والطاقة الشمسية، وقد قمنا مؤخراً بتنظيم ورشة عمل افتراضية مميزة مع الشركاء الألمان في هذا الجانب. وبالمقابل فإن الكويت تتمتع بمصادقية في سجل تعاملها مع ألمانيا طيلة أكثر من نصف قرن، وذلك يؤهلها لأن تقوم بدور أكبر في الإستراتيجية الألمانية لضمان تزويدها بالطاقة وبشكل مستدام.

علاوة على ذلك، نستثمر حوالي ٣١٥ مليون يورو في التكنولوجيا الخاصة بطاقة الرياح والطاقة الشمسية والطاقة الشمسية المركزة في مجمع الشقايا للطاقات المتجددة، وتعمل محطة العبدلية لتوليد الطاقة الكهربائية بالطاقة الشمسية على توفير ٢٨٠ ميغاواط من الطاقة المتجددة. وهذه نتائج يمكن وصفها بالمتواضعة للأسف، إلا أننا نعمل على أن يتم إنتاج ١٥ في المئة من الكهرباء من الطاقة المتجددة بحلول عام ٢٠٣٠.

إن إحدى أبرز أولويات السفارة هي تعزيز التعاون التعليمي بين الكويت وألمانيا، سواء التعليم الجامعي أو المهني أو في الدراسات العليا. وفي هذا الخصوص أود أن أشير إلى أن جامعة ميونيخ التقنية الألمانية (TUM) بصدد افتتاح فرع لها في الكويت قريباً، والأعمال والتجهيزات على قدم وساق. وبشكل مشترك مع الشرك الكويتي ستعمل جامعة ميونيخ التقنية على انجاز أساس في الجودة القيادية في التعليم التقني في منطقة الخليج وستمنح شهادات البكالوريوس والماجستير وبرامج للدكتوراه في تخصصات علوم الهندسة وفروعها وتقنيات المعلومات وإدارة الأعمال وغيرها لما يقرب من ٦٦٠٠ طالب وطالبة. ومن المتوقع أن تبدأ الجامعة بتنفيذ برامجها التعليمية والتدريسية بغضون عامين.

السوق: هل ستركز الجامعة على علوم الهندسة؟

السفير البدر: إلى حد كبير. إلى جانب الجامعة سيكون هناك مجمع للإبتكار والذي سيشتمل على حاضنة أعمال ودوائر أبحاث ومركز لنقل التقنية، وسيكون التركيز الأساسي هنا على تقنيات الاستدامة كتلك في مجالات إعادة التصنيع والجدوى من المواد الخام. كما سيتم إنشاء مركز صحي والذي سيكون لاحقاً مستشفى جامعي وبالتالي سيمثل جزءاً من هذه المدينة العلمية المستقبلية في الكويت.

وهناك تطوير آخر نفكر به، وهو جعل الكويت مركزاً مالياً عالمياً في منطقة الخليج. لقد قمنا بخصخصة البورصة وتبذل هيئة تشجيع الاستثمار المباشر (KDIPA) جهوداً من أجل إنجاح هذا الهدف.

السوق: هناك اهتمام بمشروع كبير في الكويت وهو مشروع البوابة الشمالية، والذي من المتوقع أن يجذب حوالي ٢٠٠ مليار من الاستثمارات إلى البلاد. ويهدف هذا أيضاً إلى تعزيز تكامل الكويت مع مناطق أخرى مثل آسيا الوسطى، ومن المقرر كذلك أن تكون الكويت جزءاً من مشروع طريق الحرير الذي تنفذه الحكومة الصينية. هل هذا يعني أن الكويت تتجه الآن نحو الشرق أكثر من الغرب؟

السفير البدر: (يضحك) إننا نتجه إلى الشرق، صحيح، لكن أيضاً إلى الغرب. لا يوجد تناقض في ذلك. نحن في الوسط بين الغرب والشرق.

في الواقع، تُعد الصين أحد أكبر الشركاء التجاريين للكويت، وقد استجابت الكويت لمبادرة «حزام واحد وطريق واحد» الصينية وكانت الكويت بذلك أول دولة في منطقة الخليج توقع وثائق التعاون مع الصين. يُعتبر طريق الحرير من أهم المشاريع الاقتصادية في آسيا والمشاريع العابرة للقارات. وكما ذكرت للتو، تهدف رؤية الكويت الإستراتيجية، والتي تمتد حتى عام ٢٠٣٥، إلى تحويل الكويت إلى مركز مالي وتجاري وعالمي. وسيساعد هذا المشروع على تنشيط اقتصاد المنطقة،

وبسبب جائحة كورونا تباطأ المشروع نوعاً ما، لكننا نأمل أن يصبح حقيقة واقعة في المستقبل القريب.

السوق: أود أن نتحدث قليلاً عن السياسة في الكويت إن رغبت سعادتك بذلك.

السفير البدر: بكل سرور.

السوق: يوجد في الكويت واحداً من أقدم المجالس البرلمانية في العالم العربي والذي تم تأسيسه عام ١٩٦٢.

السفير البدر: البرلمان (مجلس الأمة) هو إنجاز عظيم. نحن في الكويت نؤمن بالديمقراطية ونحن فخورون بها، فهي تلعب دوراً مهماً في الحياة اليومية. لدينا نموذج برلماني فريد من نوعه في الشرق الأوسط ويُعتبر أيقونة العمل والنظام البرلماني.

يتمتع مجلس الأمة بصلاحيات تشريعية يقوم بموجبها بممارسة الرقابة على أعمال الحكومة الكويتية وفقاً لمبدأ التعاون بين السلطات.

السوق: لا يوجد نساء في البرلمان الحالي.

السفير البدر: هذا صحيح. تتمتع المرشحات في دولة الكويت بفرص كبيرة للتطور، ولديهن مستوى تعليمي عالي ويلعبن دوراً هاماً في المجتمع، وعلى الرغم من أن نسبة الناخبات اللواتي صوتن في الانتخابات الأخيرة تجاوزت ٥١ في المئة، إلا أنهن لم يفزن. وأود أن أشير إلى أنه في عام ٢٠٠٩ فازت أربع نساء كويتيات بمقاعد في مجلس الأمة. وبكل الأحوال، المشاركة السياسية متاحة للجميع وعلى قدم المساواة، ويحق للناخبين فقط اختيار مرشحهم. يبقى الأمر الأساسي أن دولة الكويت تتيح الفرصة للمشاركة السياسية وتدعم الحقوق السياسية للمرأة.

السوق: هل أنتم متمسكون بالديمقراطية ذات الطابع الغربي على الرغم من وجود منحى على المستوى الدولي باتجاه الحكومات الاستبدادية؟



من أهم مشاريع البناء في رؤية الكويت 2035 هو الحي الثقافي الوطني الكويتي

السفير البدر: لا يوجد نموذج واحد للديمقراطية يناسب الجميع. لا يمكن ببساطة استيراد النماذج من أوروبا أو أمريكا، وعلى المرء أن يراعي دائماً الاختلافات المحلية والإقليمية، فثقافتنا مختلفة عن الثقافة الأوروبية، وأيضاً المعطيات والتحول التاريخي والسياسية والاجتماعية مختلفة. وعليه، فنحن لدينا مفهومنا الخاص للديمقراطية، لدينا انتخابات حرة وتلعب الجوانب التقليدية والثقافية دوراً، ومن حق أي مواطن الترشح للانتخابات ومن حق أي مواطن المشاركة في التصويت.

السوق: كانت هناك بعض الخلافات بين دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية في السنوات الأخيرة والتي تم حلها من خلال وساطة غير متوقفة من حكومة دولة الكويت. كيف يمكن الآن النظر إلى العلاقات بين دول مجلس التعاون الخليجي وألمانيا؟

السفير البدر: مما لا شك فيه أن العلاقات العميقة والشراكة المهمة والإستراتيجية التي يرتبط بها مجلس التعاون لدول الخليج العربية مع الاتحاد الأوروبي منذ عام ١٩٨٨ توجت بأن يصبح الاتحاد الأوروبي أكبر شريك تجاري لدول مجلس التعاون، في حين تُعد دول مجلس التعاون رابع أكبر شريك تجاري للاتحاد الأوروبي، حيث أن العلاقات بين الجانبين مبنية على الاحترام والثقة المتبادلة، وخاصة في ظل الاهتمام والحرص المشترك لتنمية المصالح بين الطرفين في كافة المجالات.

وفيما يتعلق بالأزمة الخليجية، فإنه مما لا شك فيه بأن الانفراجة الخليجية جاءت من خلال جهود دؤوبة قامت بها الكويت لرأب الصدع بقيادة سمو أمير دولة الكويت الراحل الشيخ / صباح الأحمد الجابر الصباح - طيب الله ثراه، والتي استكملها على الوجه الأمثل حضرة صاحب السمو أمير البلاد الشيخ / نواف الأحمد الجابر الصباح - حفظه الله ورعاه. وفي هذا الإطار، فإننا نعبر عن تقديرنا وامتناننا لدعم الأصدقاء في ألمانيا لهذه الجهود والوساطة، فإن ذلك يسهم الى تعزيز المصالح المشتركة والشراكة طويلة الأمد بين الجانبين الخليجي والألماني.

كما أود أن أشير الى الرغبة المشتركة في بناء علاقة إستراتيجية بين الكويت والإتحاد الأوروبي، وقد انعكس ذلك من خلال تأسيس مكتب بعثة الاتحاد الأوروبي في الكويت.

السوق: وفقاً لبعض التقارير، طلبت الكويت من الاتحاد الأوروبي اعفاء مواطنيها من شرط الحصول على فيزا شينغن.

فيما يتعلق بطلب الكويت إعفاء مواطنيها من تأشيرة الشينغن، فأود التأكيد بأننا أوفينا بالمعايير التي تمكّن الاتحاد الأوروبي من رفع تأشيرة الشينغن، وخاصة ان تحقيق مثل هذا الأمر سيسهم في انتعاش الاقتصاد الأوروبي، وذلك إذا ما علمنا بأن السفارة الألمانية في الكويت تصدر ما يقرب من ٦٠ ألف تأشيرة سنوياً للكويتيين وغيرهم من المقيمين. لذلك نتطلع الى دعم ألمانيا لطلب دولة الكويت في هذا الخصوص.

السوق: سعادة السفير، شكراً لكم على هذا الحوار.

أجرى المقابلة يورغن هوغريفه

السوق: في الواقع، يوجد عمل وتعاون وثيق بين الكويت والاتحاد الأوروبي ليس فقط في الشؤون الاقتصادية، إنما أيضاً في العديد من مجالات السياسة الأمنية.

السفير البدر: إن علاقات التعاون بين الكويت والاتحاد الأوروبي متجدرة وقوية وخاصة أن الكويت تُعد أول دولة في منطقة الخليج العربي التي توقع اتفاقية تعاون مع دائرة العمل الخارجي الأوروبي (EEAS) في عام ٢٠١٦، وهو ما جسّد منصة للمشاورات السياسية المنتظمة التي تغطي التحديات الإقليمية المشتركة في منطقة الشرق الأوسط، كما وفر ذلك آلية تنسيق مناسبة حول مجالات الطاقة والأمن ومكافحة الإرهاب والتعاون الإنمائي.

كما أود التوضيح بأن هناك عمل بناءً ومثمر للمشاورات السياسية بين الجانبين لمعالجة القضايا الإقليمية والدولية والمساهمة في حلها أو التخفيف من حدتها، وعلى وجه التحديد استضافة الكويت والاتحاد الأوروبي لعدد من مؤتمرات المانحين الدولية ومؤتمرات الإغاثة لسوريا والعراق وشعب الروهينغا، علاوةً عن العمل المشترك بين الكويت والاتحاد الأوروبي في دعم الحوارات الأمنية المعنية بمكافحة الإرهاب.

الأمين العام يشارك في اجتماعات الدورة 131 لمجلس اتحاد الغرف العربية



Photo © Union of Arab Chambers

شارك الأستاذ عبد العزيز المخلافي الأمين العام للغرفة في اجتماعات الدورة 131 لمجلس اتحاد الغرف العربية التي عُقدت يومي 7 و 8 يونيو 2021م في مدينة دبي بدولة الامارات العربية المتحدة، والتقى أصحاب السعادة رؤساء الاتحادات والغرف العربية الذين شاركوا في الاجتماعات وناقش معهم دور الغرفة والغرف التجارية العربية الأجنبية المشتركة، والفرص والتحديات والآثار المرتبطة بالإغلاقات التي أحدثتها جائحة كورونا على الاقتصادات الوطنية، والعلاقات الاقتصادية مع الدول العربية. ناقشت الاجتماعات القواعد الجديدة لدور الغرف العربية لمواكبة احتياجات قطاعات الاعمال في إطار التحولات الطارئة وبعيدة الأثر في الاقتصادين العربي

الغرف التجارية العربية الأجنبية المشتركة. كما شارك الأمين العام في اجتماع لجنة شؤون الغرف المشتركة يوم 7 يونيو 2021م. ■

والعالمي، وانتخاب أعضاء اللجنة التنفيذية، وإقرار الحسابات الختامية للاتحاد، ومناقشة النشاطات المستقبلية، والاطلاع على شؤون

تحلية المياه في المملكة العربية السعودية: قطاع كبير وفرص واعدة



المثال، في استخراج وتنقية المياه المالحة، حيث يمكن الاحتفاظ بتكاليف الإنتاج منخفضة نسبياً بسبب الموارد الوفيرة (تنتج المؤسسة العامة لتحلية المياه المالحة 4 مليارات متر مكعب من المحلول الملحي سنوياً) وانخفاض تكاليف المعالجة. كذلك تعد المكونات الفنية اللازمة لعملية تحلية المياه ومعالجة المياه (مثل الأغشية والمكابس الهيدروليكية والمضخات) هي أيضاً سوق مربحة مع زيادة الطلب. وأكدت الشركة السعودية في عروضها على الاهتمام الكبير بإنشاء مرافق إنتاج محلية بتعاون طويل الأمد مع شركائها الألمان. ■

بين ألمانيا والمملكة العربية السعودية. حيث تعد المملكة ثاني أهم شريك تجاري لألمانيا في المنطقة العربية وأكبر اقتصاد في العالم العربي، وبلغ حجم التبادل التجاري بين البلدين 7,9 مليار دولار أمريكي العام 2019م.

تركزت العروض المقدمة من قبل ممثلي الشركة السعودية على عرض مشاريع استثمارية محددة في صناعة تحلية المياه ناتجة عن برنامج الخصخصة المستهدف في المملكة العربية السعودية حيث تتوافر فرص استثمارية كبيرة للشركات الألمانية في عدة مجالات، على سبيل

نظمت الغرفة بالتعاون مع سفارة المملكة العربية السعودية والمؤسسة العامة لتحلية المياه المالحة (SWCC)، ندوة عبر الانترنت حول فرص إقامة الاعمال في قطاع تحلية المياه في المملكة العربية السعودية للشركات الألمانية وذلك في 25 مارس 2021م. وقد افتتح الندوة سفير المملكة العربية السعودية في ألمانيا السفير عصام بن إبراهيم بيت المال، والذي أشاد بعلاقات التعاون الاقتصادي الوثيقة بين المملكة وألمانيا، من جانبه أكد رئيس الغرفة والوزير الاتحادي السابق د. بيتر رامزور على أهمية التعاون الاقتصادي طويل الأمد والممتاز

التعاون الألماني التونسي في الاقتصاد الرقمي



في ذلك ١١ منطقة صناعية تقنية و١٨ متنزهاً إلكترونياً و٩ مطارات دولية ومراكز بيانات تلبي المعايير الدولية. تعد الحكومة الإلكترونية أيضاً في قلب استراتيجية الرقمنة في تونس، كما يوجد حوالي ٦٠ مشروعاً مختلفاً لرقمنة الشركات والإدارات. بالإضافة إلى البنية التحتية الجيدة ونظام التعليم الجيد، توفر تونس بيئة أعمال مشجعة مع شروط إطار قانوني جذابة للمستثمرين. رئيس الغرفة والوزير الاتحادي السابق د. بيتر رامزور، شدد خلال مداخلة على الإمكانيات الكبيرة التي توفرها تونس للشركات الألمانية. وبالنظر للعلاقات الاقتصادية الوثيقة جداً الموجودة بالفعل، فإن التعاون المستقبلي بين البلدين مشجع جداً. ■

الإجمالي للبلاد. شهد العام ٢٠٢٠م ١٧ ألف مشروع استثماري أجنبي في تونس بإجمالي ١٢١٣,٨ مليون دينار وخلق ٩٦٣٠ فرصة عمل جديدة. أتاح الندوة للشركات وجمعيات الأعمال الألمانية والتونسية الفرصة لعرض قصص نجاحها والمشاريع القائمة والمبادرات في مجال الرقمنة والتكنولوجيا. كما أظهرت الندوة على وجه الخصوص أن نظام التعليم التونسي الممتاز الذي يضح أكثر من ٦٠ ألف خريج جديد سنوياً يوفر العمال ذوي الجودة، فنسبة ٣٥ في المئة من هؤلاء الخريجين متخصصون في مجالات الهندسة وتكنولوجيا المعلومات. بالإضافة إلى ذلك، تمتلك تونس بنية تحتية راسخة لتكنولوجيا المعلومات، بما

مع التغيرات التي يشهدها العالم في اتجاه رقمنة الأعمال والتجارة والنشاط الاقتصادي والتعليم، نظمت الغرفة ندوة عبر الإنترنت بتاريخ ٣١ مارس ٢٠٢١م بعنوان «إمكانيات التعاون الألماني التونسي في الاقتصاد الرقمي». بمشاركة الاستاذة حنان التاجوري بالساسي، سفيرة تونس في ألمانيا والاستاذ هشام اللومي نائب رئيس الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية، عضو مجلس ادارة الغرفة. مع مبيعات تبلغ ٣ مليار يورو ومتوسط معدل نمو سنوي ٧ في المئة يعد الاقتصاد الرقمي في تونس بالفعل أحد أقوى القطاعات وأسرعها نمواً، حيث يساهم بأكثر من ١١ في المئة في الناتج المحلي

تدويل الشركات الناشئة من خلال تعبئة رأس المال الاستثماري



المستثمرين على المستوى الدولي. كما قدمت ليزا ويندزيتش، الرئيس التنفيذي والشريك المؤسس لشركة SunCrafter GmbH، تقريراً عن آفاق الشركات الألمانية الناشئة بشكل عام، والتي تركز على العمل وفتح سوقها الخاص قبل التوسع في الخارج. وبحسب د. خالد إسماعيل، فإن رأس المال متنقل بشكل عام، لكن رأس المال الاستثماري محلي أكثر بسبب المخاطر العالية، مضيفاً أن المشكلة في الدول العربية هي الاقتصاد الصغير في كل بلد على حدة. ■

رئيس فريق البحث في اتحاد الشركات الألمانية الناشئة، فإن الصعوبات المركزية في تدويل الشركات الناشئة هي الاختلافات الثقافية وحواجز اللغة وطلبات العملاء المحليين، بالإضافة إلى التشريعات واللوائح الخاصة بكل بلد وإقليم. من جانبه أشار د. كريستوف كلينك، شريك في Antler، إلى أن الأهمية المتزايدة للاستثمار المؤثر والفرص الناتجة عن ذلك للمستثمرين للجمع بين الاستثمار المربح والقدرة على التأثير والتغيير أدى إلى تبادل نشط للخبرات بين

في إطار أيام التجارة الخارجية الرقمية التي نظمتها وزارة الاقتصاد والطاقة الألمانية، دعت الغرفة إلى ندوة عبر الإنترنت في ٢١ أبريل ٢٠٢١ حول موضوع «تدويل الشركات الناشئة من خلال تعبئة رأس المال الاستثماري». ادار الندوة الدكتور فلوريان أماريلا، عضو المكتب التنفيذي للغرفة، وفيها تم مناقشة التحديات والفرص أمام المؤسسين والمستثمرين وبمشاركة ما يقرب من ٧٠ شخصاً من قطاع الشركات الناشئة ورأس المال الاستثماري. بحسب د. ألكسندر هيرشفيلد،

عمان شريكاً اقتصادياً مستقراً لرجال الأعمال الألمان



والطاقة الخضراء) ومجمعات تحلية المياه خارج مسقط وصلالة، فضلاً عن الاستثمارات في أنظمة الصحة والتعليم. نظراً لموقعها الجغرافي الاستراتيجي على الخليج، مع إمكانية الوصول إلى المحيط الهندي وموانئها البحرية الحديثة، والتي يتم تشغيل بعضها بالفعل من قبل شركات أوروبية، فإن السلطنة تضع نفسها كمركز اقتصادي مهم بالنسبة للأسواق الهندية والاسيوية. وأكد السفير الألماني شنيدر على أن «هناك إمكانات كبيرة للشركات الألمانية يجب استغلالها»، حيث تشير توقعات صندوق النقد الدولي نمواً للاقتصاد العماني في عام ٢٠٢٢م إلى واقع ٧,٤ في المئة وهو ما يمثل نسبة أعلى بكثير من نسب النمو في الدول المجاورة. ■



الخاص والمستثمرين الأجانب. وتهدف الخطة بشكل خاص إلى الحد من اقتصاد النفط والغاز المهيم وتعزيز التنمية الاقتصادية المستدامة في قطاعات الزراعة وصيد الأسماك والإنتاج والخدمات اللوجستية والنقل والطاقة، فضلاً عن التعدين والسياحة. كما تشمل التدابير المحددة، على سبيل المثال، الإعفاءات الضريبية للشركات لمدة تصل إلى ٥ سنوات، وتخفيضات الإيجار، لا سيما في المناطق الاقتصادية الخاصة (مثل ميناء الدقم Doqom)، وإجراءات بدء مبسطة للشركات الأجنبية، وتسهيل الإقامة وشراء الممتلكات وتخفيض الضرائب على الشركات الصغيرة والمتوسطة من ١٥ إلى ١٢ في المائة. كما يتم التخطيط لمشاريع البنية التحتية الطموحة مثل توليد الطاقة (في قطاع الهيدروجين



في إطار الندوات التي تنظمها الغرفة للتعريف بفرص الاستثمار والاعمال في الدول العربية، نظمت الغرفة في ٢٦ ابريل ٢٠٢١م ندوة حول الإمكانيات الاقتصادية وفرص الاستثمار في سلطنة عمان للشركات الألمانية خصوصاً في ضوء برنامج التطوير الاقتصادي الطموح الذي اعتمده السلطنة. في مداخلته سلط السفير الألماني في عمان، توماس شنيدر الضوء على الفرص الاقتصادية المحتملة التي تقدمها السلطنة للشركات الأجنبية من أجل وضع نفسها كشريك استثماري جذاب، بالإضافة إلى التحديات الرئيسية ومنها توفير عائدات النفط. وأشار السفير الى أن خطة التنمية الاقتصادية العمانية، المضمنة في رؤية عمان ٢٠٤٠، تتضمن إنشاء حوافز للقطاع

„ممارسة الأعمال التجارية“ في ليبيا: تحديات كبيرة وفرص عديدة



في ليبيا د. أوليفر أوفشا، صورة عن الوضع الحالي في ليبيا واهم التطورات الحاصلة فيها، خصوصاً عملية استئناف تصدير النفط.

وقد أظهرت الندوة ان الشراكات بين القطاعين العام والخاص في الجانبين واعدة في المستقبل، حيث توجد فرص استثمارية كبيرة خصوصاً في قطاعات البنية التحتية (الكهرباء والمياه، تنشيط الحركة الجوية)، قطاع الصحة (بناء نظام صحي يعتمد عليه) وكذلك في مجال توليد الطاقة المتجددة، بالإضافة بالطبع الى قطاع إنتاج النفط. ■



العلاقات الاقتصادية الألمانية الليبية ودور الغرفة في تعزيز العلاقات التجارية العربية الألمانية.

وفي الندوة أكد وكيل وزارة الاقتصاد والطاقة الاتحادية ماركو فاندرويتز، عن استعداد الحكومة الألمانية من حيث المبدأ واهتمامها الكبير بتعزيز العلاقات التجارية الثنائية بين البلدين، لا سيما في مجالات الطاقة والطاقة المتجددة، ليس أقلها على خلفية السعي لتحقيق الأهداف الخاصة لاستراتيجية الهيدروجين الوطنية لألمانيا. من جهته قدم سفير ألمانيا



في إطار عمل الغرفة لتقوية العلاقات الاقتصادية العربية الألمانية بشكل عام والعلاقات الألمانية الليبية بشكل خاص، نظمت الغرفة في ١٨ مايو ٢٠٢١م ندوة عبر الانترنت بعنوان «فرص عمل للشركات الألمانية في ليبيا». شارك في الندوة أكثر من ٨٠ شركة ألمانية من مختلف الصناعات، في دلالة على الأهمية التي توليها الشركات الألمانية لإقامة الاعمال والاستثمار في ليبيا، حيث السمعة الجيدة للشركات الألمانية. وقد قدم رئيس الغرفة والوزير الاتحادي السابق د. بيتر رامزاور خلال مداخلته في الندوة شرحاً لأفاق

„ممارسة الأعمال التجارية“ العادلة وغير المعقدة لرواد الأعمال الألمان والشركات الناشئة في البحرين

أيضاً في الشركات التجارية. وتعد البحرين من الدول القليلة التي تعاملت بشكل جيد مع جائحة Covid-19 بفضل مجموعة من التدابير الاحترازية الاستباقية وعروض التطعيم المستهدفة، دون إغلاق وقيود اقتصادية كبيرة، وبالتالي فهي في وضع اقتصادي أفضل، فبينما تراجعت الصادرات الألمانية إلى جميع دول الخليج في عام ٢٠٢٠م، حققت هذه الصادرات إلى البحرين زيادة بنسبة ٣٨,٣ في المئة مقارنة بالعام السابق. تمنح هذه الظروف الفريدة رواد الأعمال الألمان والشركات الناشئة الألمانية آفاقاً واعدة لفرص الاستثمار في مجالات الخدمات اللوجستية، والبنية التحتية (إدارة المياه والصرف الصحي)، والسياحة الثقافية وكذلك المعارض التجارية وسياحة المؤتمرات. كما يعد قطاع التنقل الإلكتروني أيضاً سوقاً غير مستغل في البحرين ونقطة دخول مربحة، خاصة للشركات الألمانية الناشئة. ■

للتعاون بين البلدين وبالذات في مجال التعليم والتدريب المهني. في مداخلة أكد السفير الألماني في البحرين، د. كاي بوكمان، على مناخ الأعمال الإيجابي الذي توفره البحرين لمستثمريها الأجانب، حيث يُنظر إلى البحرين تقليدياً على أنها «المركز المالي» لمنطقة دول مجلس التعاون الخليجي، والتي لديها خبرة في جذب المستثمرين الأجانب من خلال عمليات غير بيروقراطية وشفافة ورقمية عالية، فعلى سبيل المثال ومن أجل إنشاء شركة في البحرين، يلزم وجود حد أدنى لرأس المال يعادل ١١ ألف يورو، ولا يتم فرض قيود على حركة رأس المال وتمويل الشركة الأم في الخارج ويمكن إعادة توزيع الأرباح في أي وقت. ينعكس هذا التفاعل غير المعقد مع السلطات الإدارية في البحرين



بالتعاون مع السفارة الألمانية في البحرين، نظمت الغرفة ندوة عبر الإنترنت في ١٩ مايو ٢٠٢١م، حيث تم عرض المزايا التجارية للاستثمار وإقامة الأعمال في المملكة للشركات الألمانية، وخاصة في قطاع الخدمات اللوجستية والأتمتة. افتتح الندوة الأمين العام الأستاذ عبد العزيز المخلافي، الذي أشار إلى التعاون الوثيق بين الغرفة والشركاء المحليين والسلطات في البحرين، مشيداً بالتطورات الكبيرة التي يشهدها اقتصاد المملكة ومناخ العمل الإيجابي ومنوهاً بالامكانات الكبيرة

مصر سوق كبير وبوابة لأفريقيا

العلاقات التاريخية بين البلدين وتتمتع بسمعة طيبة للغاية في مصر». حتى لو كانت لا تزال هناك بعض التحديات في الأعمال اليومية، مثل حماية الاستثمار والجهاز الإداري الذي لا يزال بيروقراطياً، فإن السلطات المصرية تحاول جاهدة حلها. وأضاف السفير بأنه نظراً لاقتصادها المتنوع، وتوافر المواد الخام، والعمال المؤهلين، توفر مصر الظروف المثلى لإقامة الأعمال والاستثمار للشركات والمستثمرين الألمان. من جانبه أكد رئيس الغرفة والوزير الاتحادي السابق د. بيتر رامزوار، خلال مداخلة في الندوة، على التطور المذهل الذي شهدته مصر، حيث تعد مصر واحدة من الدول الأفريقية القليلة التي تمكنت، على الرغم من الآثار السلبية لـ COVID-19، من تسجيل نمو إيجابي بنسبة ٣,٦ في المئة في عام ٢٠٢٠م، بالإضافة إلى اهتمام ألمانيا بدعم النمو الاقتصادي المستدام في البلاد، والذي ينعكس في حجم التجارة الثنائية بين البلدين والتي بلغت ٥,٥ مليار في عام ٢٠٢٠م، مع اتجاه تصاعدي للسنوات القادمة. ■



منها ضمان امدادات الطاقة، فبعد ان كانت تعاني من عجز بنسبة ٣٠ في المئة تمكنت من التحول الى دولة مصدرة للطاقة بنسبة ما بين ٢٠ و٣٠ في المئة، بالإضافة إلى تحسين طرق النقل، بهدف تحسين شبكة المواصلات وتطوير إمكاناتها الاقتصادية ووضع نفسها كبوابة إلى إفريقيا. أشار السفير إلى الفرص المتاحة للأعمال وبالذات إنشاء خط سكة حديد للقطار السريع (ICE) إلى أسوان، ووصلات طرق جديدة، وتوسيع الموانئ. وأكد السفير الألماني أن «الشركات الألمانية تستفيد من

يشهد العالم تغيرات واسعة في اتجاه رقمنة الأعمال اليومية والتجارة العالمية والنشاط الاقتصادي وكذلك في التعليم، والذي ساهمت جائحة كورونا في تعزيزه. نظمت الغرفة ندوة عبر الإنترنت بتاريخ ٢٠ مايو ٢٠٢١م حول التعاون الاقتصادي مع مصر والفرص المتاحة للشركات الألمانية. وفي هذا السياق أشاد السفير الألماني في مصر د. سيريل نان في مداخلة بالتطورات الاقتصادية الإيجابية التي مرت بها مصر في السنوات الخمس الماضية بسبب سياسات الإصلاح والتطوير والتي

الغرفة والتحالف الألماني للصحة: شراكة استراتيجية لتطوير التعاون الألماني العربي في قطاع الصحة

رئيسية: عملية التحول الرقمي في نظام الرعاية الصحية، والحاجة إلى بناء وتعزيز القدرات المحلية، وتكامل الخدمات الطبية على مستوى العالم. المستوى الاستراتيجي، ومراعاة الشروط الإطارية القانونية الخاصة بكل بلد، لا سيما فيما يتعلق بإدارة البيانات وتقييمها في قطاع الرعاية الصحية. يهدف الملتقى الصحي الألماني العربي القادم، الذي سيعقد في برلين في ١٤ و ١٥ سبتمبر من هذا العام، إلى أن يكون بمثابة منصة لتبادل «الدروس المستفادة» والتجارب الحالية والفرص الممكنة للتعاون الألماني العربي مع السعي الى وضع خطة عمل محددة للتعاون الألماني العربي المستقبلي في قطاع الصحة. ■



الشركات الألمانية شركاء موثوقين للشركات العربية في قطاع الصحة، كما يسهل ذلك الوصول والتعاون من أجل التمكن من قيادة عملية التحول الرقمي في الدول العربية. كما تم التركيز خلال الاجتماع على أربعة مواضيع

نظمت الغرفة بالتعاون مع التحالف الألماني للصحة GHA في الأول من شهر يونيو ٢٠٢١م اجتماعاً عبر الاتصال المرئي لمجموعة الصحة، والتي ضمت أكثر من أربعين شركة ألمانية وعربية، للتباحث حول تعزيز علاقات التعاون الثنائي العربي الألماني في مجال الصحة وكذلك سبل تحقيق أهداف الشراكة الاستراتيجية بين الغرفة ومجموعة GHA لتطوير آفاق التعاون المستقبلي بين الشركات والمؤسسات الألمانية والعربية في قطاع الصحة.

خلال الاجتماع تم التأكيد على أن نقل المعرفة والخبرة من الشركات الألمانية لهما أهمية مركزية للتعاون العربي الألماني، حيث تعتبر

العراق: فرص واعدة للشراكة والأعمال



الاعمال والاستثمار للشركات الألمانية، مع ضرورة الاستمرار في تنفيذ برنامج التطوير الاقتصادي والتركيز على القطاعات الاقتصادية غير النفطية من أجل تحفيز النشاط الاقتصادي ورفع جاذبية العراق كشريك اقتصادي. من جانبه نوه رئيس الغرفة والوزير الاتحادي السابق د. أكد بيتر رامزاور على العلاقات الاقتصادية الوثيقة تقليدياً بين ألمانيا والعراق، وكذلك في التعاون التنموي الحالي، والذي سيكون حاسماً لتعزيز فرص الأعمال الثنائية المستقبلية. ■



العراقية والتي تمثلت في الزيارة الناجحة لباب الفاتيكان، الى جانب البرنامج الاقتصادي الواعد الذي يركز على الإصلاحات في النظام الضريبي وقانون الاستثمار والنظام الجمركي وينص على تعزيز القطاع الخاص. وفي نفس السياق قدم نائب القنصل العام، السيد Krauspe، نظرة شاملة حول برامج الإصلاح والتطورات الاقتصادية في أربيل. كان هناك إجماع من المشاركين على أن العراق، بسبب مستوى تطوره واحتياطياته الكبيرة من النفط والغاز، يوفر إمكانيات كبيرة لإقامة



في إطار دعم العلاقات الاقتصادية والتعاون المشترك بين العراق وألمانيا نظمت الغرفة في ٨ يونيو ٢٠٢١م، ندوة عبر الاتصال المرئي حول فرص الأعمال المتاحة للشركات الألمانية في العراق وأهم التحديات التي تواجهها في عملها هناك، وقد شارك في الندوة أكثر من ٦٠ مشاركاً. وقدم السفير الألماني لدى العراق د. اوله ديهل لمحة مفصلة عن الوضع الحالي على المستوى السياسي والاجتماعي والاقتصادي في العراق، مشيداً بنجاحات السياسة الخارجية للحكومة

التعاون الاقتصادي العربي الألماني في مرحلة ما بعد كورونا



العربي الألماني في مجال الطاقة واعدة جداً. مشيراً إلى أن المصلحة المشتركة بين ألمانيا والدول العربية للدخول في تعاون طويل الأمد ومستدام ستظل، حتى بعد الوباء، مبدأً يتمسك به الجانبان. رئيس NMI ورئيس مجلس إدارة Giesecke + Devrient، فينترجيرست شدد في مداخلته على أن تركيز عمل مؤسسته هو العمل مع الدول العربية، حيث تمثل سوقاً سريع النمو بعدد سكانها البالغ ٤٢٠ مليون نسمة والتي تتمتع بإمكانيات كبيرة للصناعة والتجارة وكذلك تعد وجهات تصدير مهمة للشركات الألمانية. وقد ادارت الندوة الدكتور داليا سمرة روتا الرئيس التنفيذي لمكتب الاتصال الألماني السعودي للشؤون الاقتصادية (GESALO). ■

الانتخابات البرلمانية المقبلة في سبتمبر ٢٠٢١م، يجب على ألمانيا التركيز على المشاركة الشاملة في التعاون الدولي. ونوه د. رامزور إلى أنه «على الرغم من كل التحديات الحالية المتعلقة بـ Covid-١٩، فإننا نشهد حالياً تغييرات أساسية ومثيرة للاهتمام للغاية في التجارة العالمية والنشاط الاقتصادي في كل من أوروبا والدول العربية». من جهته أكد السفير اللبناني وعميد السلك الدبلوماسي العربي في ألمانيا د. مصطفى أديب على أنه من خلال برامج التحول والإصلاحات وقوانين الاستثمار الجديدة، تكثف الدول العربية جهودها لتنويع اقتصاداتها، مع التركيز بشكل خاص على تطوير قطاعات الطاقة، مشيراً إلى أنه وفي ضوء أهداف حماية المناخ التي حددتها الحكومة الألمانية في خطة حماية المناخ ٢٠٤٥م، فإن فرص التعاون

تسببت جائحة كورونا في أحداث تغيرات أساسية وفرض تحديات كبيرة على الاقتصاد العالمي، ولبحث آثار الجائحة على العلاقات الاقتصادية العربية الألمانية نظمت الغرفة في ٧ يونيو ٢٠٢١م بالتعاون مع مبادرة شمال إفريقيا والشرق الأوسط للأعمال الألمانية (NMI). ندوة ضمت متحدتين رفيعي المستوى من قطاع الأعمال والحكومة الألمانية للنقاش حول كيفية الخروج معاً بشكل أقوى من جائحة كورونا. في مداخلته أكد وكيل وزارة الخارجية، نيلز أنين، على ضرورة التعلم من أخطاء الجائحة، سواء كان ذلك في مجال الرقمنة أو التضامن الدولي، مضيفاً إن «إعادة البناء بشكل أفضل» هو محور السياسة الخارجية الألمانية لعالم ما بعد كورونا. رئيس الغرفة والوزير الاتحادي السابق د. بيتر رامزور شدد على أنه، على الرغم من

منطقة رأس الخيمة الاقتصادية (راكز): مركز أعمال جذاب للمستثمرين الألمان

لتعزيز العلاقات الاقتصادية العربية الألمانية. وأكدت المداخلات المختلفة في الندوة أن راکز توفر بيئة أعمال فعالة من حيث التكلفة وبدون فرض ضرائب وداعمة للاستثمار لبدء مشروع تجاري. ونظراً لموقعها الجغرافي الاستراتيجي، فهي توفر الوصول الأمثل إلى الأسواق في أوروبا وشمال إفريقيا والشرق الأوسط وكذلك وسط وجنوب آسيا. بالإضافة إلى ذلك، تقدم راکز للشركات الخدمات اللوجستية المثالية نظراً لوجود العديد من الموانئ والمطارات، أولها ميناء صقر، أكبر ميناء للشحن في الشرق الأوسط، وكذلك مطار رأس الخيمة الدولي. ■



وقد أكد الأمين العام الأستاذ عبد العزيز المخلافي أن اقتصاد ما بعد جائحة كورونا يعكس ديناميكية كبيرة وأن الندوة حول المنطقة الحرة في إمارة رأس الخيمة أتت في وقت مثالي لاستكشاف الفرص الواعدة

عرضت الندوة عبر الإنترنت التي نظمتها الغرفة بالتعاون مع منطقة رأس الخيمة الاقتصادية (راكز) في ١٠ يونيو ٢٠٢١م، المزايا والخطوات اللازمة لتأسيس شركة في منطقة التجارة الحرة في إمارة رأس الخيمة. حيث تعد RAKEZ واحدة من أكبر المناطق الاقتصادية في المنطقة وتمتد على حوالي ٣٣ مليون متر مربع من الأراضي وتضم أكثر من ١٣٠٠٠ شركة. كما يتم تقديم العديد من الخدمات في المنطقة وتسهيل إجراءات تأسيس الشركات الدولية سواء داخل المنطقة الحرة أو خارجها، وحالياً يوجد ٥٢٠ شركة ألمانية تعمل في المنطقة.

«العربية السعيدة»: التحديات الحالية وإمكانات المستقبل



بدء الأعمال وتسهيل التواصل بين الشركات الألمانية واليمنية بالتعاون مع اتحاد الغرف التجارية اليمنية من أجل دعم اليمن في إعادة الإعمار. واختتمت السفارة هولتكيمبر الندوة بالقول «في نهاية المطاف، تظل أهم الثروات في اليمن هي الأشخاص المبدعون، الذين يتعين على المرء أن يستثمر فيهم».



رئيس الغرفة والوزير الاتحادي السابق د. بيتر رامزوار أنه حتى في الأزمة الحالية، لم توقف ألمانيا التعاون مع اليمن، لكنها قامت بتكييفه مع التحديات الحالية، على سبيل المثال، في مؤتمر الأمم المتحدة للمانحين الذي عقد في مارس من هذا العام، قدمت ألمانيا واحدة من أكبر المساهمات بمبلغ ٢٠٠ مليون يورو. وفي نهاية الندوة، تحدث الأمين العام، الاستاذ عبد العزيز المخلافي، عن دور الغرفة في

في إطار تعزيز العلاقات الاقتصادية العربية الألمانية وعرض فرص الاعمال والاستثمار للشركات الألمانية في الدول العربية نظمت الغرفة في ١٤ يونيو ٢٠٢١م، ندوة عبر الانترنت بعنوان «العربية السعيدة»: التحديات الحالية وإمكانات المستقبل، حول التطورات الحالية والتحديات التي تشهدها اليمن. وقد قدمت السفارة الألمانية في اليمن السيدة مولر هولتكيمبر رؤية شاملة عن الأوضاع المختلفة في اليمن وخصوصا الوضع الإنساني الذي وصفته بأنه مقلق للغاية بسبب استمرار الصراع، موضحة ان الاستقرار هو الأساس لإعادة الإعمار وتنشيط الاقتصاد.

وتم التأكيد خلال الندوة ان الأموال الدولية متاحة بالفعل لإعادة بناء البنية التحتية، وخاصة الطرق والموانئ والمطارات. فيما يركز التعاون الحالي مع المؤسسات الدولية بشكل أساسي في العمل التنموي على المستويين الإنساني والطبي. من جانبه أكد

بناء نظام بيئي لتطوير الهيدروجين الأخضر

واضحة كدول تتوفر فيها طاقة الرياح والطاقة الشمسية بكثافة، مع التأكيد على ان هناك حاجة كبيرة لعمال وفنيين ومهندسين مدربين محلياً على جميع المستويات للسماح لصناعة الهيدروجين بالنمو. ومع مستقبل الهيدروجين الأخضر الذي سيلعب دوراً حاسماً في مساعدة أوروبا على تحقيق أهدافها في إزالة الانبعاثات الضارة بشكل كامل العام ٢٠٥٠م. فان شراكات الطاقة الثنائية وحوارات الطاقة مع الدول العربية، مثل مصر والجزائر والأردن والمغرب وسلطنة عمان والمملكة العربية السعودية وتونس والإمارات العربية المتحدة، تعد جزءاً أساسياً في سياسة الطاقة الخارجية للحكومة الألمانية.



الكهربائي الضروري في إنتاج الهيدروجين أكبر التحديات، والتي تشكل حوالي ثلث تكاليف الهيدروجين الأخضر.

أما بالنسبة للدول العربية، فإن نماذج الأعمال الجديدة في مجال الهيدروجين الأخضر آخذة في التزايد، حيث تتمتع بميزة تنافسية

في إطار الاستعدادات للملتقى العربي الألماني للطاقة نظمت الغرفة ندوة عبر الانترنت بعنوان « بناء نظام بيئي لتطوير الهيدروجين الأخضر» وذلك بتاريخ ١٥ يونيو ٢٠٢١م، بالتعاون مع شركة Tractebel Engineering GmbH وبمشاركة العديد من المتحدثين من الدول العربية مثل الجزائر والإمارات العربية المتحدة ومصر والمملكة العربية السعودية بالإضافة الى ممثلين عن عدد من شركات الطاقة شملت (NEOM و Siemens Energy for Middle East and Africa و Tracetebel Engineering). وقد تم استعراض استراتيجيات الهيدروجين الخضراء كمفهوم وكمشروع تجريبية، كما تم طرح التحديات المرتبطة بإنتاج الهيدروجين، والتي، بالإضافة إلى التخزين والنقل، تعد التكاليف المرتفعة نسبياً للتحليل

A big Business starts with Networking

Your step forward starts with **Ghorfa**



Join us as a Member and benefit from the access to our exclusive services. Ghorfa Team is here to support you.



www.business.ghorfa.de

www.health.ghorfa.de

www.energy.ghorfa.de

Your contact Person for Business Development/ Member Services:
Ghorfa Arab-German Chamber of Commerce and Industry
Garnisonkirchplatz 1 | D-10178 Berlin
Tel.: +49-30-27 89 07-15 | Fax: +49-30-27 89 07-49 | E-Mail: info@ghorfa.de

SOUQ

www.ghorfa.de

SOUQ-Exklusiv

Botschafter des Staates Kuwait:

„Wir werden weiter in Deutschland investieren!“

Länderreport:

„Goldgräberstimmung in Libyen“

Saudi-Arabien: **Privatisierung**

Lieferkettengesetz: Naiv oder hilfreich?

Interview

Najeeb Al-Bader
Botschafter des
Staates Kuwait





Ali Alghanim & Sons

Group of Companies

“When your search for what’s better reaches nowhere, when your quest for the best is a journey that never ends, and when you don’t want to compromise... we are there.”



Ali Alghanim & Sons Automotive w.l.l.

A member of Ali Alghanim & Sons Group of Companies



Ali Alghanim & Sons Investment w.l.l.

A member of Ali Alghanim & Sons Group of Companies



Ali Alghanim & Sons Contracting w.l.l.

A member of Ali Alghanim & Sons Group of Companies



Ali Alghanim & Sons Communication Technologies

A member of Ali Alghanim & Sons Group of Companies



Ali Alghanim & Sons Fire & Safety w.l.l.

A member of Ali Alghanim & Sons Group of Companies



Ali Alghanim & Sons Educational Service w.l.l.

A member of Ali Alghanim & Sons Group of Companies



Ali Alghanim & Sons General Trading w.l.l.

A member of Ali Alghanim & Sons Group of Companies



Ali Alghanim & Sons Real Estate w.l.l.

A member of Ali Alghanim & Sons Group of Companies

*Liebe Mitglieder,
liebe Leserinnen und Leser,*

die Wirtschaft zieht wieder an. Das Tal, in das uns die Pandemie geführt hat, scheint durchschritten. Überall wächst die Hoffnung auf einen neuen, frischen Start, der uns zu neuen Höhen der wirtschaftlichen Beziehungen führen soll. Das gilt ganz gewiss für die Verbindungen zu Libyen. Nach der Libyen-Konferenz 2020 von Berlin und einer vielversprechenden Stabilisierung seitdem entwickeln sich Grundlagen für eine wirtschaftliche Wiederbelebung. Die zweite Berliner Libyen-Konferenz Ende Juni schuf weitere Zuversicht. Einige kundige und mutige deutsche Unternehmer hatte bereits 2016 vorausschauend ein Experten-Forum Libyen (EFL) gegründet - das in diesem Jahr auch erstmals mit libyschen Vertretern zu einer Konferenz in Tripolis zusammenkam. Mitinitiator Sven Luthardt, der auch Mitglied im Präsidium der Ghorfa ist, hat einen spannenden, sehr persönlichen Bericht über die Pionierarbeit der deutschen Unternehmen geschrieben. Lesen Sie seine Story „Goldgräberstimmung im Hoffnungsmarkt“ auf S.6

Eine neue Basis für Aktivitäten schafft Saudi-Arabien mit einem Gesetz, das private Investitionen und Unternehmen fördern soll. Es liegt ganz auf der Linie der Liberalisierung des Landes, mit dem das Königreich seine „Vision 2030“ umsetzen will. Genehmigungsverfahren, Finanzierung und auch Schlichtungen sollen künftig transparenter und zuverlässiger werden. Vor allem die Infrastrukturbereiche des Landes sollen davon profitieren: Gesundheit, Verkehr und Mobilität, Wasser und Elektrizität sowie Bildung. Der Autor unserer Geschichte, Wolf Schwippert, als Anwalt seit vielen Jahren ein Rechtsexperte für deutsch-arabische Wirtschaft, ist sich sicher: „Das Gesetz schafft neue Chancen für deutsche Unternehmen in Saudi-Arabien.“ (S.16)

Bewährt dagegen ist die Investitionstätigkeit des Emirates Kuwait in Deutschland. Als Kuwait 1974 Milliarden in das deutsche Vorzeigeunternehmen Daimler-Benz investierte, war das eine Sensation – und politisch nicht unumstritten. Kuwait war der damals erste arabische Staat, der in Deutschland eine Milliardeninvestition getätigt hat. Heute hat Kuwait rund 35 Milliarden Euro in Deutschland investiert und die Kooperation mit deutschen Unternehmen und Institutionen hat sich auf andere Bereiche wie Sicherheit,



Bildung und Gesundheit ausgeweitet. In seinem sehr freimütigen Exklusiv-Interview mit dem SOUQ (S.12) lobt Kuwaits Botschafter in Deutschland, seine Exzellenz Najeeb Al-Bader: „Deutschland ist für mich zu einer zweiten Heimat geworden“. Aber er fordert auch Verbesserungen ein: Etwa bei der Handelsbilanz und bei der Visaregelung für die Bürger Kuwaits: 60.000 Kuwaiter beantragen jährlich ein Visum in Deutschland – oft in langen und umständlichen Prozeduren. In die politische Diskussion über den Elektromotor will sich Kuwait nicht einmischen. Das Emirat sei als Investor immer gut damit gefahren, sich nicht in die operativen Geschäfte einzumischen.

Die Ghorfa hat in Corona-Zeiten neue Möglichkeiten gefunden, die arabisch-deutsche Partnerschaft zu fördern. Weil Delegationsreisen und Konferenzen nicht stattfinden konnten, hat der Ghorfa-Generalsekretär Abdulaziz Al-Mikhlafi eine Serie von Webinaren mit deutschen Botschaftern und Experten jeweils beider Seiten initiiert. Unsere Rubrik „Aktivitäten“ (S.28) zeigt: Die Pandemie hat tiefe Einschnitte bewirkt – aber die Verbindungen der Geschäftspartner ist stark geblieben.

Viel Spaß bei der Lektüre des neuen SOUQ!

Jürgen Hogrefe
Chefredakteur

Editorial

1

Jürgen Hogrefe



Nachrichten

4



Siemens Energy: grüner Wasserstoff für Dubai



Abu Dhabi vereint Kultur und Kreativwirtschaft



Aramco: Großbaustelle an der Gaspipeline

Länderreport



Report eines unternehmerischen Pioniers:
„Goldgräberstimmung im Hoffnungsmarkt“
Ein deutscher Blick auf Libyen
von Sven Luthard

Interview



Exklusiv-Interview des SOUQ mit Najeeb Al-Bader,
Botschafter des Staates Kuwait in Deutschland:
„Wir mischen uns bei Daimler nicht in das Management ein“

Branchenberichte

Privatisierung

Saudi – Arabien:

„Gesetz zur Privatisierung hilft deutschen Unternehmen“



16

Kommunikation

Cross Culture in Zeiten der Pandemie

„Noch intensiver als vor Corona“
von Dr. Gabi Kratochwil



22

Recht

Was bedeutet das Lieferkettengesetz für das Arabien-Geschäft:

„Gut und hilfreich – oder schädlich und lebensfremd?“

von Dr. Kilian Bälz



25

Aktivitäten

28

Der Wasserentsalzung in Saudi-Arabien – eine Chance für die deutsche Industrie | Deutsch-tunesische Zusammenarbeit in der digitalen Wirtschaft | „Internationalisierung von Start-ups durch Mobilisierung von Wagniskapital“ | Oman bleibt stabiler und lukrativer Wirtschaftspartner für deutsche Unternehmer | „Doing Business“ in Libyen: große Herausforderung aber auch viele Möglichkeiten | Ein faires und unkompliziertes „Doing Business“ in Bahrain | Ägypten, ein großer Markt und das Tor zu Afrika



Saudischer Borschafter H.E. Essam Ibrahim Baitalmal



Impressum

Herausgeber:

Ghorfa Arab-German Chamber of Commerce and Industry e.V.
Garnisonkirchplatz 1, 10178 Berlin
Telefon: + 49 (0)30 278907-11
Telefax: + 49 (0)30 278907-49
ghorfa@ghorfa.de
www.ghorfa.de

Präsident: Dr. Peter Ramsauer,
Bundesminister a.D.

Generalsekretär: Abdulaziz Al-Mikhlafi

Chefredakteur (deutsche Ausgabe):
Jürgen Hogrefe

Mitarbeit:

Jelena Kolar, Raffif Raslan

Marketing:

Nancy Ishak

Layout:

Fadhil Al-Romaima

Titelbild:

© Kuwaitische Botschaft Berlin

Druck:

Druck Center Meckenheim GmbH

Erscheinungsweise:

Der SOUQ erscheint viermal jährlich. Ghorfa-Mitglieder erhalten das Magazin unentgeltlich zugesandt.

Die Ghorfa übernimmt keine Gewähr für die Richtigkeit der Angaben.

Nachdruck, auch auszugsweise, ist nur mit Quellenangabe gestattet.
Erscheinungsdatum: Juni 2021

Bilaterale Zusammenarbeit

Siemens Energy in Dubai: Erste Anlage für grünen Wasserstoff

Siemens Energy hat in Zusammenarbeit mit der Dubai Electricity and Water Authority (DEWA) und der Expo 2020 Dubai die erste solarbetriebene Anlage zur Produktion von grünem Wasserstoffanlage im industriellen Maßstab in der MENA-Region errichtet. Das bahnbrechende Projekt ist Teil des Forschungs- und Entwicklungszentrums im Solarpark Mohammed bin Rashid Al Makhtoum in Dubai. Mit diesem Pilotprojekt will die DEWA die Produktion von grünem Wasserstoff aus solarer Energie, seine Speicherung und Wiederverstromung demonstrieren. Die Anlage ermöglicht die Pufferung der erneuerbaren Energieerzeugung, so dass sie sowohl für die schnelle Reaktion in Energiesystemen als auch für die Langzeitlagerung zur Verfügung stehen kann.



VAE

Abu Dhabi vereint Kultur und Kreativwirtschaft unter DCT Abu Dhabi

Die Kultur- und die Kreativwirtschaft sind wichtige Triebkräfte des sozialen und wirtschaftlichen Wachstums und der Diversifizierung in Abu Dhabi. Als global am schnellsten wachsende Wirtschaftssektoren erwirtschaften sie weltweit einen Jahresumsatz von über 2,2 Milliarden US-Dollar, bieten 30 Millionen Arbeitsplätze und werden voraussichtlich etwa 10 Prozent des globalen BIP ausmachen. Um von diesem Wachstum zu profitieren, hat Abu Dhabi beträchtlich und strategisch



Das geplante Zayed National Museum in Abu Dhabi

So sollen künftige Anwendungen für unterschiedliche Verwendungszwecke von Wasserstoff, beispielsweise im Mobilitätssektor wie auch in der Industrie erprobt werden. Mit PV-Solarenergie aus dem Solarpark kann das Pilotprojekt bei Tageslicht rund 20,5 kg / h Wasserstoff bei einer Spitzenleistung von 1,25 MWe produzieren. Die Betriebsdaten der Anlage zur grünen Wasserstoffproduktion werden auf der Expo 2020 gezeigt, die als eine der nachhaltigsten Weltausstellungen in der Geschichte und als größte Veranstaltung gilt, die jemals in der arabischen Welt stattgefunden hat. Staatsministerin Reem Al Hashimy sagte bei der Einweihung, das Projekt „verkörpert den gemeinsamen Wunsch der Expo 2020 Dubai, DEWA und Siemens Energy, eine globale Innovationskultur zu entwickeln und lebensverändernde Ideen und Technologien im Bereich Nachhaltigkeit einzusetzen.“ Christian Bruch, CEO von Siemens Energy fügte hinzu, die erste großtechnische Anlage von grünem Wasserstoff in MENA unterstreiche die Bedeutung von Partnerschaften, um innovative, neue, saubere Energielösungen voranzutreiben „und die existentielle Bedrohung durch den globalen Klimawandel zu bekämpfen“.

Foto: © Siemens Energy

investiert. Mit einer geplanten Gesamtinvestition von über 6,7 Milliarden Euro soll eine florierende Kultur- und Kreativindustrie geschaffen werden. Das Ministerium für Kultur und Tourismus (DCT) überwacht derzeit das Investitionsprogramm und plant, einen Großteil des Geldes für verschiedenste Bauvorhaben zu verwenden, darunter der Bau des Guggenheim Abu Dhabi, des Zayed National Museum sowie des Abrahamic Family House. Weitere geplante Museen sind ein Naturkundemuseum, ein Schiffahrtsmuseum und ein Wissenschaftsmuseum, jedoch befinden sich diese Projekte derzeit noch in der Planungsphase. Mohamed Khalifa Al Mubarak, Vorsitzender von DCT Abu Dhabi, erläuterte: „Die Kultur- und Kreativwirtschaftsstrategie von DCT Abu Dhabi wurde 2019 ins Leben gerufen, um Abu Dhabi als anerkanntes Kultur- und Kreativzentrum zu positionieren, das talentierte Fachkräfte und Kreative anzieht, fördert und unterstützt Unternehmen, die den Ehrgeiz des Emirats beschleunigen, ein führender regionaler Produzent und Exporteur von kreativen und kulturellen Inhalten zu werden.“

Foto: © 1992.Since-Flücker

Saudi-Arabien

Aramco vergibt PPP-Großauftrag für Wohnkomplexe

Der staatliche Ölkonzern Saudi Aramco hat einen Auftrag zur Entwicklung von sechs Wohnkomplexen entlang seiner 1.200 Kilometer langen Ost-West-Gaspipeline an ein Konsortium aus den lokalen Unternehmen Lamar Holding, Asyad Holding und Wisayah Investment Company vergeben. Der Auftragswert beträgt 500 Mio. US-Dollar.

Das für das Projekt gegründete Konsortium (SPV) East West for Real Estate Development Company unterzeichnete einen 23-jährigen BOOT-Vertrag mit Aramco. Die gesamte bebaute Fläche der sechs Wohnkomplexe beträgt 770.000 Quadratmeter. Es entstehen Wohngebäude, Gesundheits- und Freizeiteinrichtungen für rund 1 700 Aramco - Mitarbeiter an sechs Gas-Pumpstationen entlang der Pipeline. Die Bauarbeiten sollen 2024 abgeschlossen sein.

Das Projekt entstand im Rahmen der Saudi Vision 2030, das die Privatisierung im Fokus hat. Aramco hatte zuvor zwei Projektvorschläge von verschiede-



Aramco: Großbaustelle an der Gaspipeline

nen Bietern im Rahmen seines Master Gas System (MGS)-Programms evaluiert. Die Finanzberatungsdienstleistungen für das Gewinner-Konsortium erbrachte die Synergy Consulting mit Sitz in den USA und Indien.

Das Nationale Transformationsprogramm des Königreichs (NTP) hat sich zum Ziel gesetzt, die heimische Gasproduktion bis 2020 auf 17,8 Milliarden Kubikfuß pro Tag (cf/d) und innerhalb des nächsten Jahrzehnts auf 23 Milliarden cf/d anzuheben.

Tunesien

"The Dot" - Herz der digitalen Transformation in Tunesien

„DOT“ – ein Zentrum zur Unterstützung und Entwicklung der tunesischen Digital- und Start-up Szene in Tunesien wurde Mitte Juni 2021 im Business District Berges du Lac in Tunis vom tunesischen Regierungschef Hichem Mechichi eingeweiht. Das Zentrum wird als Kollaborations- und Netzwerkraum Start-ups aus verschiedenen Regionen des Landes zusammenbringen, „um ihnen die Dienstleistungen und das Fachwissen zu bieten, die sie für die Entwicklung ihrer Ideen und die Umsetzung ihrer Projekte benötigen“, so die Direktorin des Zentrums Zeineb Massaoud anlässlich der Einweihung. In Tunesien gebe es gegenwärtig rund 500 Start-ups, die auf künstlicher Intelligenz und der Kreativität junger Menschen basierten. Das DOT biete auf rund 3000 m2 nun den Raum und die Möglichkeiten, dieses wirtschaftliche Potenzial zu entfalten. Schon heute trägt die Digitalwirtschaft elf Prozent zum tunesischen Bruttoinlandsprodukt bei und beschäftigt 95.000 Menschen.



Das DOT wurde in einer öffentlich-privaten Partnerschaft von der Tunisia Development Foundation, der Gesellschaft für internationale Zusammenarbeit (GIZ) und der Europäischen Union kofinanziert. Neben 16 tunesischen Start-ups hat sich auch das Digital Transformation Center Tunesien auf zwei Etagen des DOT niedergelassen, das dort seine Aktivitäten zur Förderung der digitalen Transformation in den Bereichen Digital4Reforms und Digital4Jobs weiter ausbauen will. Dazu gehören die Entwicklung und Implementierung digitaler Lösungen für den digitalen Staat, eine digitale Kontaktstruktur für europäische Unternehmen und neue Investoren (Dot Landing) sowie das GSMA Mobile Solution Lab, das die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle und Lösungen in Zusammenarbeit mit der Mobilfunkbranche vorsieht.



Das Assaraya Alhamra Museum, auch bekannt als Red Castle Museum in Tripolis

Foto: S. Maehl, seeth auf Pixabay

Ein deutscher Blick auf Libyen

„Goldgräberstimmung im Hoffnungsmarkt“

Von Sven Luthardt

Libyen war als Land im Bürgerkrieg, der von ausländischen Mächten immer wieder angefacht wurde, jahrelang so gut wie abgeschrieben. Aber seit Anfang dieses Jahres unternehmen die wichtigsten Akteure ernstzunehmende Schritte, die zu einem politischen und wirtschaftlichen Wiederaufbau Libyens führen können. Das ruft in Deutschland ein großes außenwirtschaftliches Interesse von Firmen hervor, die mit Libyen über Jahrzehnte und alle Konflikte hinweg eng verbunden waren und sind. Ein Zusammenschluss deutscher Firmen hat in stiller und zäher Vorarbeit Grundlagen geschaffen, um aus dieser privatwirtschaftlichen Initiative eine Plattform für sattelfeste außenwirtschaftliche Beziehungen zu machen.



Der Berliner Unternehmer Sven Luthardt ist seit 20 Jahren in Libyen aktiv. Er gehört zu den Initiatoren einer Runde deutscher Unternehmer, die in Libyen Pionierarbeit für die gesamte deutsche Wirtschaft geleistet haben. Im folgenden Artikel dokumentiert er seine Erfahrungen und Einschätzungen. Exklusiv für den SOUQ ist so ein einzigartiges Dokument unternehmerischer Aktivität im „Hoffnungsmarkt Libyen“ entstanden.

Im Februar 2021 hatten die Vermittlungsbemühungen der Vereinten Nationen (VN) einen unerwarteten Erfolg, als das einberufene Libysche Politische Dialog Forum (LPDF) einen dreiköpfigen Präsidialrat sowie einen Premierminister wählte. Noch erstaunlicher war, dass Premierminister Dabeiba am 10. März die Zustimmung des 2014 gewählten Abgeordnetenhauses für seine Regierung erhielt. Damit konnte Libyen erstmals seit August 2014 wieder eine einheitliche Regierung stellen.

Unverhofft war dieser Durchbruch nicht nur wegen der tiefen politischen Spaltung des Landes. Die hatte sich auch nach erbittert geführten Bürgerkrieg von April 2019 bis Juni 2020 noch verfestigt. Zudem hatten sich die eigentlichen Konfliktparteien - anders als die politischen Vertreter im LPDF - bisher kaum angenähert. So darf kein Zweifel bestehen, dass hinter der Fassade einer gewählten und von der Bevölkerung akzeptierten Regierung die zwei im Bürgerkrieg verfeindeten Lager mit immer noch eigenen Kommandostrukturen und ausländischen Militärs und Söldnern stehen. Von fundiertem Frieden und von tatsächlicher Einheit kann also noch keine Rede sein. Dennoch: Erste bedeutende Schritte sind getan. Die entscheidende Frage ist: Wie belastbar ist die derzeitige politische Ruhe?

Bei aller Unsicherheit zieht Libyen seit einigen Monaten verstärkt das Interesse der Wirtschaft auf sich, auch hier in Deutschland. Am ersten Ghorfa Webinar „Business Opportunities in Libya“ nahmen am 18. Mai 2021 nicht weniger als neunzig Wirtschaftsvertreter teil. „Ich bin positiv überrascht, dass die deutsche Wirtschaft so ein großes Interesse an Libyen zeigt“ bekannte Staatssekretär Marco Wanderwitz vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi). Er unterstützte den unternehmerischen Enthusiasmus mit der politischen Einordnung: „Besonders für Europa ist es wichtig, dass Libyen, als Mittelmeeranrainer, wieder eine stabile Volkswirtschaft bekommt“. Es ist, da waren sich alle einig, ein vertrauenerweckendes Signal, dass Libyens Regierung mit hoher Priorität die Wiederbelebung der Wirtschaft anstrebt. Umgekehrt müsse jetzt Deutschlands Regierung bei Libyen jetzt auf die deutsche Exportwirtschaft setzen.

Experten Forum Libyen – eine Selbsthilfegruppe von Unternehmern

2016 kamen in Berlin ein paar Firmen zusammen, um das Experten Forum Libyen zu (EFL) gründen. Zu dieser Zeit gab es in Libyen weder eine Botschaft

noch eine Handelskammer oder ähnliche Instrumente der Außenwirtschaft. Wer in Libyen damals unternehmerisch tätig sein wollte, war ganz auf sich selbst angewiesen, ohne Hilfestellungen aus der Politik – weder aus Libyen noch aus Deutschland. Kurzerhand gründeten deswegen rund ein Dutzend Vertreter aus der deutschen Industrie und Wirtschaft, sowie engagierte Libyenkenner dann eine Art privatwirtschaftliche Selbsthilfegruppe. Ziel und Sinn dieser Gemeinschaft war und ist es seitdem, sich gegenseitig und uneigennützig mit Informationen zur aktuellen Lage in Libyen zu versorgen: Sicherheitslage, Einreisebestimmungen, Flugverbindungen, die Logistikketten der Waren, Modalitäten des Zahlungsverkehrs und auch persönliche Erfahrungsberichte zur Vertrauenswürdigkeit einzelner Geschäftspartner vor Ort.

Zunächst trafen wir uns zweimal im Jahr in Berlin; meist im Beisein des deutschen Botschafters und seiner Kollegen aus

dem Auswärtigen Amt. Später kamen Bundestagabgeordnete und Vertreter des BMWi dazu. 2019 fand ein erstes und gleich hochrangig besuchtes Forum in Tunis statt, das in auf Anhieb erfolgreich war. Neben den staatlichen Akteuren der National Oil Company, General Electric Company of Libya und der Zentralbank nahmen hier erstmals auch eine Reihe privater Geschäftsleute aus dem libyschen Mittelstand teil. Die damals noch sehr fragile Lage führte zu kontroversen Diskussionen, die hier erstmalig öffentlich und zielgerichtet geführt wurden. Auch wir als deutsche Teilnehmer konnten endlich langjährige Probleme benennen und dringende Anforderungen platzieren. Teilweise konnten die bereits an Ort und Stelle geregelt werden. Es war der Beginn eines offenen Dialogs, der von Beginn an nicht politisch motiviert war, sondern ausschließlich dem wirtschaftlichen Wachstum dienen soll. Damit hat er - bis heute - ein Alleinstellungsmerkmal in der libysch-deutschen Länderbeziehung.

Altstadt in Tripolis





Wirtschaftsminister Mohamed Hwej, Sven Luthardt und deutscher Botschafter Oliver Owczar

Schwerpunkthemen des EFL sind stets die Entwicklung der Ölproduktion, die Erneuerung und Modernisierung der Strominfrastruktur und die Abwicklung von Baustellen in heiklen Regionen. Aber auch Themen wie Local Governance und Capacity Building durch Aus- und Fortbildung beschäftigen eigene Arbeitskreise. 2020 fand das zweite gemeinsame Forum begleitend zum Berliner Prozess in Berlin und 2021 dann endlich in Tripolis statt.

Der Vorstandsvorsitzende der National Oil Corporation hatte sämtliche Chairmen der libyschen Ölgesellschaften eingeladen. Das Forum wurde unter dem Vorsitz des gerade gewählten Wirtschaftsministers Mohamed Hwej und des deutschen Botschafters Oliver Owczar geführt. Dass es überhaupt zu dieser Zusammenkunft kommen konnte, ist ein kleines Wunder: Deutschland befand sich im harten Lockdown und es gab keinen regulären Flugverkehr. Die Wichtigkeit der Sache machte es möglich, und die außergewöhnliche Anstrengung hat sich gelohnt: In den Monaten des Reiseverbotes von Geschäftstätigen hatten sich immens viel Probleme aufgestaut – was in einem großem Aktionismus vor Ort in Tripolis mündete. Ein wahrer Enthusiasmus

entstand. Neue Projekte und die Aussicht auf neue Chance waren das Ergebnis dieser intensiven Stunden.

Gemessen an der Repräsentanz aus den Wirtschaftslagern beider Länder, der Güte und Aktualität des Informationsaustausches und der daraus entstandenen Möglichkeiten der wirtschaftlichen Zusammenarbeit hat das EFL im Laufe der Jahre derart an Bedeutung gewonnen, dass sich mittlerweile die Regierungsvertreter sowohl der libyschen als auch der deutschen Seite an uns wendet, wenn es um Business in Libyen geht.

Treue Geschäftsbeziehungen mit Zukunft

Libyen und Deutschland haben traditionell und fortlaufend exzellente Beziehungen gepflegt, was sich selbst in schwierigen Jahren im Warenverkehr widerspiegelt. So betrug das Handelsvolumen 2019 sagenhafte 4,4 Milliarden Euro. Besonders die libysche Infrastruktur wird weiterhin stark von deutschen Firmen geprägt. Firmen, die man heute teilweise in Deutschland gar nicht mehr kennt, sind in Libyen vielerorts noch präsent, weil sie das Land mit aufgebaut haben. Längst verhall-

te Namen wie Philipp Holzmann und Deutsche Babcock haben dort noch einen guten Klang. Ebenso wie die Evergreens: ABB, Siemens, MAN und natürlich die DEA Wintershall. Bei den ganz großen Infrastrukturprojekten, wie zum Beispiel dem Man Made River Projekt, den vielen Entsalzungswasseranlagen, Verkehrsknotenpunkten und vor allem bei der Stromerzeugung und Verteilung spielte „Made in Germany“ immer eine wichtige Rolle. Da tragen Beziehungen und Verbindungen, die über ein halbes Jahrhundert gewachsen sind und nicht nur das Libyen-Embargo der 80iger und 90iger, sondern auch den arabischen Frühling und anschließend den Bürgerkrieg überstanden haben.

Von zentraler Bedeutung sind die Handelswege für und mit Libyen. Bis 2011 flog die Star Alliance von den Knotenpunkten Frankfurt, Zürich und Wien täglich einmal nach Tripolis. Und die Swiss zeitweise sogar nach Bengasi. In Bremen, Hamburg aber auch den Niederlanden beluden deutsche Spediteure täglich viele Schiffe mit Destinationen in Libyen. Nach 2011 waren direkte Flüge Einzelware und oft mit hohen Risiken verbunden. Zuletzt hatten die Corona-Maßnahmen den Flugverkehr endgültig lahmgelegt.

Soweit mir bekannt waren es fast ausschließlich deutsche Unternehmen, die weiter an den systemrelevanten Infrastrukturprojekten Libyens arbeiten konnten. Die Sicherheitslage und die Reisebedingungen während Krieg und Pandemie stellten oftmals schier unüberwindbare Hindernisse dar; aber mit viel Geschick und Engagement waren einige deutsche Ingenieure immer vor Ort präsent.

Trotz vieler politischer und logistischer Schwierigkeiten in den letzten Jahrzehnten sind zahlreiche deutsche Firmen standhaft geblieben und haben Libyen niemals verlassen. Im Gegenteil: Deutsche Unternehmen waren durch alle politischen Unruhen und Umbauten hindurch immer eine verlässliche Konstante in Libyen. Das ist ein enor-

mer Wettbewerbsvorteil, den Deutschland jetzt nutzen sollte.

Zum Beispiel der Energiesektor: Die Stromversorgung Libyens wird heute verstärkt aus Deutschland heraus gewartet, sowie aus- und neugebaut. Die Stromerzeugung und Verteilung ist in Nachkriegsländern immer ein Problem, mit dem wiederaufbauende Regierungen zu kämpfen haben; ist doch die Stromversorgung oft Bestandteil der Kriegsführung. Das libysche Stromnetz war im Bürgerkrieg häufig unter Beschuss oder wurde streckenweise gänzlich in die Luft gejagt. Dazu kommt fehlende Wartung und Überholung der überalterten Technik, gepaart mit der Verbrennung von schlechten Brennstoffen. Auf die staatliche Energiebehörde General Electric Company of Libya (GECOL) rollt derzeit ein Tsunami an Wartungs- und Reparaturaufträgen zu, bei dem deutsche Unternehmen Abhilfe leisten sollten.

Auch die Betreiber von Ölfeldern melden Reparatur- und Erneuerungsbedarf in schier überwältigendem Umfang an. Öl ist bekanntlich der alles beherrschende Faktor der libyschen Volkswirtschaft. Dennoch oder gerade deshalb sind die Ölfelder teilweise komplett zerstört. Viele davon haben über Jahre keine ausländischen Servicekräfte gesehen, die die maroden Maschinen hätten warten und instand setzen können. Die verschlechterte Sicherheitslage nach 2011 und besonders seit 2014 hat dazu geführt, dass viele ausländische Firmen kaum Personal entsenden konnten.

Da Libyen de facto keine Privatwirtschaft hat, sondern fast zu hundert Prozent staatlich kontrolliert wird, haben die Regierungswechsel und politischen Unsicherheiten zum „black out“ des industriellen Dienstleistungssektors geführt. Das ist andererseits eine gute Nachricht für die Wirtschaft: Service muss jetzt großflächig nachgeholt, Maschinen und Anlagen müssen erneuert werden. Eine Mammutaufgabe, für den Staat und die Dienstleister ebenso wie für Produkthersteller. Hier



Ankunft der deutschen Delegation in Tripolis

werden deutsche Unternehmen wieder heiß begehrt sein.

Potentiale und Herausforderungen in Libyen

Premierminister Dabeiba hat angekündigt, dass seine Regierung sich vorrangig darauf konzentrieren wird, die Wirtschaft anzukurbeln und staatliche Basisdienstleistungen wiederherzustellen. Das betrifft vor allem die Stromversorgung sowie die Verfügbarkeit von Bargeld und Treibstoff. Damit reagiert Dabeiba auf dringende Anliegen der Bevölkerung. Der Wirtschafts- und der Finanzsektor haben unter der jahrelangen Spaltung der Institutionen und Kriege schwer gelitten. Die öffentliche Infrastruktur ist wegen ausbleibender Investitionen, Korruption und Zerstörung heruntergekommen. Inflation und der Niedergang öffentlicher Dienstleistungen haben weite Teile der Mittelschicht verarmen lassen.

Dabeiba benennt die richtigen Themen, was überall Hoffnung schürt. Zudem entspricht die Konzentration auf wirtschaftliche Aspekte seinem politischen Kalkül. Mit einer Verbesserung der wirtschaftlichen Lage steigen Dabeibas Chancen für eine verlängerte Amtszeit.

Weil er die öffentlichen Gehälter um 20 Prozent erhöhen, eine Grundrente sowie Kinder- und Ehefrauengeld zahlen will, hat sich der neue Premierminister im Volk beliebt gemacht. Nach Außen könnte Dabeiba mit der Vergabe von großen Infrastruktur-Aufträgen an ausländische Unternehmen und Regierungen Vertrauen gewinnen.

Es gibt noch mehr gute Nachrichten: Die für die libysche Volkswirtschaft wichtige National Oil Corporation (NOC) hat im Frühjahr eine erste Freigabe von Geldern in Höhe von 245 Millionen Euro erhalten. Die Zentralbank hat die Geschäftsbanken mit Liquidität versorgt; das wird als politische Signal für Wirtschaftswachstum verstanden. Viele politische Akteure sind zuversichtlich, dass die Regierung das restliche Budget von 16 Milliarden Euro, das bisher nur bis zu 6,22 Milliarden Euro ausgezahlt wurde, bald in großem Ausmaß genehmigt wird.

Aber der skeptische Blick aufs Detail muss bleiben. Noch viele Fragen müssen geklärt und Herausforderungen gelöst werden: von den Vertragsbedingungen und Zahlungsmodalitäten über Abwicklung des Zahlungsverkehrs bis hin zur Sicherheitslage am Bestimmungsort.

Es bedarf nach wie vor eines speziellen Know-hows und eines gesicherten Netzwerkes an lokalen Fachleuten, auf die in jeder Hinsicht Verlass ist. Unternehmen, die bis dato keine Geschäftsbeziehungen zu Libyen etabliert haben, sollte daher einstweilen zurückhaltend sein. Auch wenn wir heute wieder eine perfekt funktionierende deutsche Botschaft haben - die zwar nicht ständig im Land selbst operiert, aber dafür exzellent vernetzt und informiert ist - und auch wenn die Flugverbindungen über Istanbul und Tunis stärker frequentiert sind, bleibt Libyen ein riskantes Unterfangen für Neueinsteiger. Nicht von Ungefähr trifft man in Libyen heute in erster Linie etablierte Industrie und Unternehmen an, die Land und Leute über Generationen hinweg kennen und an sich gebunden haben.

Libyen als Chance für Deutschland?

Aus deutscher Sicht gibt es wohl keinen vergleichbaren Hoffnungsmarkt hinsichtlich Erreichbarkeit, Auftragsvolumen und Finanzkraft. Libyen ist sechs Mal so groß wie Deutschland mit

nur sieben Millionen Einwohnern. Es ist nur knapp drei Flugstunden entfernt. Das Land plant eine Ölproduktion von knapp zwei Millionen Barrel am Tag, es existiert eine funktionierende Gaspipeline nach Europa: Die Infrastruktur ist „Made in Germany“ und muss neu auf- und ausgebaut werden. Es könnte wirtschaftlich nicht vielversprechender klingen.

Derzeit jagt eine Delegation die andere und jeder Mittelmeeranrainer versucht, sich ein Stück vom libyschen Kuchen zu ergattern. Die Exporte der Türkei nach Libyen sind in diesem Jahr um über 50 Prozent gestiegen. Dennoch: Die Gebote der Stunde lauten einstweilen noch Vorsicht und Vorarbeit.

Noch fehlen essenzielle Werkzeuge und Plattformen für bilaterale Geschäfte. Die deutschen Banken müssten sich stärker vor Ort engagieren und bereit sein, Risiken einzugehen, um deutsche Unternehmen zu unterstützen. Die Logistik muss verbessert werden: Es bedarf einer direkten Flugverbindung und wöchentlichen Schiffverkehrs. Einiges muss noch geleistet werden, da-

mit das Geschäft in Libyen wieder an alte Zeiten anknüpfen kann; mit der begründeten Gewissheit, dass es sich lohnen wird.

Deutschland hat sich wegen der erfolgreichen diplomatischen Vermittlung während des Berliner Prozesses in Libyen viele Freunde gemacht. Jetzt ist der Zeitpunkt gekommen, dass Deutschland sich bilateral engagiert. Das Ministerium für Wirtschaft und Energie muss jetzt seine Tool Box mit den bekannten außenwirtschaftlichen Werkzeugen öffnen und den Verantwortlichen in Libyen anbieten.

Der libysche Wirtschaftsminister Mohamed Hwej hat im Mai bekannt gegeben, dass Libyen für seinen Wiederaufbau in den nächsten zehn Jahren rund 100 Milliarden Euro ausgeben wird und fügte hinzu, dass dafür neben Ägypten, der Türkei, Tunesien und Italien auch Deutschland zu den bevorzugten Partnern zählt. Diese eindeutige Botschaft sollte im BMWi als eine herausragende Chance für deutsche Unternehmen begriffen werden.

Wir als Experten Forum Libyen freuen uns darauf, künftig mehr deutsche Kolleginnen und Kollegen in Libyen anzutreffen. Das nächste lokale Wirtschaftstreffen soll spätestens 2022 am runden Tisch in der deutschen Botschaft in Tripolis stattfinden. ■

Altes Tor Bab al Khending zur Medina mit Minarett in Tripolis



Berliner Prozeß

Am 23. Juni fand die zweite Libyen-Konferenz im so genannten „Berliner Prozess“ zusammen. Alle wesentlichen Akteure, die in Libyen eine Rolle spielen, hatten Teilnehmer entsandt, darunter 22 hochrangige Vertreter von Staaten und internationalen Organisationen. Zum ersten Treffender Konferenz in Berlin im Oktober 2020 war ein Waffenstillstand vereinbart worden. Die Konferenz stärkte der libyschen Übergangsregierung den Rücken. Der deutsche Außenminister Heiko Maas erinnerte die internationale Gemeinschaft an ihre Selbstverpflichtung, Libyen auf dem Weg zu nachhaltigem Frieden und Stabilität zu unterstützen. Die Konferenz bekannte sich zu den Wahlen am 24.12.2021

Lincoln International ist ein global aufgestelltes M&A-Beratungshaus für mittelgroße Transaktionen. Im Geschäftsjahr 2020 haben wir weltweit mit über 625 Professionals bei 234 erfolgreich abgeschlossenen Transaktionen beraten. In Deutschland ist Lincoln International seit Jahren der führende Berater für Unternehmensverkäufe nach Anzahl Transaktionen. Etwa 80% unserer deutschen M&A Deals sind cross-border.

MERGERS & ACQUISITIONS | CAPITAL ADVISORY | JOINT VENTURES & PARTNERSHIPS | VALUATIONS & OPINIONS

Ausgewählte M&A Transaktionen 2020





























 <p>has sold</p>  <p>to</p>  <p>Sell-Side</p> 	<p>AML Invest Treuhandgesellschaft mbH</p> <p>has sold a majority stake in</p>  <p>to</p> <p>private investor consortium</p> <p>Sell-Side</p> 	<p>ARDIAN</p> <p>has acquired a majority stake in</p> <p>swissbit</p> <p>from</p> <p>founders and management</p> <p>Buy-Side Acquisition Financing</p> 	<p>Institutional and private shareholders</p> <p>have sold</p> <p>ASSEPRO GRUPPE</p> <p>to</p> <p>emz</p> <p>Sell-Side</p> 	<p>AURELIUS</p> <p>has sold</p> <p>GHOTEL Group</p> <p>to</p> <p>ART INVEST REAL ESTATE</p> <p>Sell-Side</p> 	<p>Managing shareholders have sold a majority stake in</p> <p>barth</p> <p>to</p> <p>B.V.V.</p> <p>Sell-Side</p> 
<p>BPE</p> <p>has sold</p> <p>DuoTherm</p> <p>to</p> <p>StellaGroup a portfolio company of</p> <p>PAI ICG</p> <p>Sell-Side</p> 	<p>Private shareholders</p> <p>have sold a majority stake in</p> <p>CITYCOMP</p> <p>to</p> <p>s&t</p> <p>Sell-Side</p> 	<p>MORE AUTOMOTIVE</p> <p>has been sold to</p> <p>LUXOFT</p> <p>a company of</p> <p>DXC.technology</p> <p>Sell-Side</p> 	<p>conzzeta</p> <p>has sold</p> <p>SCANGAR</p> <p>SWISS BRILLIANCE IN COATING</p> <p>to</p> <p>ALTANA</p> <p>Sell-Side</p> 	<p>Corndel.</p> <p>has received an investment from</p> <p>thi investments</p> <p>Sell-Side</p> 	<p>DB</p> <p>has sold</p> <p>Ameropa</p> <p>to</p> <p>LIBERTA PARTNERS</p> <p>Sell-Side</p> 
<p>Elvaston</p> <p>has sold a majority stake of</p> <p>INFONIQ</p> <p>to</p> <p>WARBURG PINCUS</p> <p>Sell-Side</p> 	<p>EQUISTONE</p> <p>has sold</p> <p>ESCHENBACH</p> <p>to</p> <p>INSPECS GROUP PLC</p> <p>Sell-Side</p> 	<p>Founders and private shareholders of</p> <p>infopark</p> <p>have sold a majority stake to</p> <p>BID EQUITY</p> <p>Sell-Side</p> 	<p>IPEL</p> <p>has been sold to</p> <p>LANXESS</p> <p>Sell-Side</p> 	<p>MONITOR CLIPPER PARTNERS</p> <p>has sold</p> <p>RLG</p> <p>REVERSE LOGISTICS GROUP</p> <p>to</p> <p>Reconomy</p> <p>a portfolio company of EMK Capital</p> <p>Sell-Side</p> 	<p>A group of private shareholders led by QUANTUM KAPITAL BETEILIGUNGEN</p> <p>have sold</p> <p>profi-con</p> <p>Construction Contract</p> <p>to</p> <p>CHACOB EWALCON</p> <p>a portfolio company of HANIEL</p> <p>Sell-Side</p> 
<p>SABO</p> <p>a wholly-owned subsidiary of</p> <p>JOHN DEERE</p> <p>has been sold to</p> <p>MUTARES</p> <p>Sell-Side</p> 	<p>The German turnkey industrial power distribution projects activities of</p> <p>Schneider Electric</p> <p>has been sold to</p> <p>VINCI ENERGIES</p> <p>Sell-Side</p> 	<p>The Eckstein Family</p> <p>has sold a minority stake of</p> <p>UF</p> <p>to</p> <p>Edenred</p> <p>Sell-Side</p> 	<p>THOMA BRAVO</p> <p>has sold</p> <p>SIGOS</p> <p>to</p> <p>mobileum</p> <p>a portfolio company of Andax Group</p> <p>Sell-Side</p> 	<p>VALMET AUTOMOTIVE</p> <p>has sold its engineering services business to</p> <p>MUTARES</p> <p>Sell-Side</p> 	<p>WILLI ELBE GROUP</p> <p>has been sold to</p> <p>AEQUITA</p> <p>Sell-Side</p> 



Foto © Kuwaitische Botschaft Berlin

Gute Partner seit mehr als 50 Jahren „Kuwait wird weiter in Deutschland investieren“

*Interview mit mit Seiner Exzellenz, Najeeb Al-Bader,
Botschafter des Staates Kuwait in Deutschland*

SOUQ: Herr Botschafter, Sie sind jetzt seit gut zweieinhalb Jahren Botschafter in Deutschland. Zuvor waren Sie in Ho Chi Minh City und in Canberra. Sie kennen Deutschland jetzt sehr gut. Entspricht das, was Sie hier sehen und erleben dem Bild von Deutschland, das Sie vorher hatten?

Al-Bader: Deutschland ist für mich wie eine zweite Heimat geworden. Ich habe Deutschland immer bewundert. Auch politisch - wie Deutschland zum Beispiel Europa anführt. Ich bewundere auch, wie die Regierungen mit den arabischen Themen umgegangen sind und insbesondere die Art und Weise, wie Frau Merkel das Thema Flüchtlinge aus Syrien behandelt hat. Oder nehmen Sie Libyen. Hier hat Deutschland eine führende Rolle gespielt.

Unsere Führung in Kuwait, das weiß ich, hat großen Respekt vor der Art und Weise, wie die Kanzlerin führt.

Außerdem haben wir viele gemeinsame Interessen, vor allem im Handel und bei Investitionen. Sie sind das feste Fundament unserer Beziehungen.

Deutschland ist bekannt dafür, ein Land der Denker und des philosophischen Denkens zu sein.

SOUQ: Kuwait hat schon sehr früh ein starkes Interesse an Investitionen in Deutschland gezeigt. Inzwischen kann man von einer Tradition sprechen. Damals, 1974, war die Investition in Daimler-Benz eine Sensation. Noch heute hält Kuwait 6,8 Prozent der Daimler-

Aktien und ist damit zweitgrößter Einzelaktionär.

Al-Bader: Ja, und darüber hinaus war Kuwait das erste arabische Land, das in Deutschland investiert hat. Daimler-Benz hatte damals einige Probleme, und uns wurden 15 Prozent angeboten. Einige Leute in der deutschen Wirtschaft und Politik und auch außerhalb des Landes waren anfangs nicht wirklich glücklich darüber, dass wir plötzlich Miteigentümer von Daimler-Benz wurden.

Aber unsere Position war von Anfang an klar: Kuwait hat überhaupt nicht die Absicht, sich in das Management des größten westdeutschen Automobilkonzerns einzumischen. Da Kuwait dies bei den Verhandlungen in den 70er Jahren deutlich gemacht hatte, hat die westdeutsche Regierung der Beteiligung zugestimmt und bestätigt, dass sie keine direkten Vorbehalte hat. Fast ein halbes Jahrhundert lang ist es auf dieser Basis sehr gut gelaufen. Das war und ist ein klares Zeichen des Vertrauens und der Verbundenheit mit unserem deutschen Partner.

Dieser Strategie folgend sind wir zu einem der größten Investoren in Deutschland geworden. Unsere Investitionen in

diesem Land belaufen sich auf 35 Milliarden Euro.

SOUQ: *In welche anderen deutschen Unternehmen hat der kuwaitische Staatsfonds (KIA) investiert?*

Al-Bader: Der KIA tätigt Investitionen und führt Projekte in mehr als 125 Volkswirtschaften auf der ganzen Welt durch. Er investiert seit 65 Jahren weltweit in qualitativ hochwertige Unternehmen und Projekte in Amerika, Europa, Asien-Pazifik und den Schwellenländern. Kuwait verwaltet seine Portfolios effektiv nach einer Strategie, die hohe und langfristige Renditen erzielt.

Die Investitionen werden sehr transparent gehandhabt. Sie unterliegen der Genehmigung durch die Regierung und das Parlament in Kuwait. Übrigens: Das Kuwait Investment Office (KIO) in London wurde bereits 1953 gegründet, acht Jahre vor der Unabhängigkeit des Staates Kuwait im Jahr 1961. Damit ist KIA der älteste Staatsfonds der Welt.

Was die Investitionen von KIA in diesem Land betrifft, so besteht eine erfolgreiche wirtschaftliche Partnerschaft zwischen Kuwait und Deutschland in einer Reihe von langfristigen Investitionen mit deutschen Unternehmen, die sich auf die Sektoren Gesundheit, Bildung, Verteidigung und andere Bereiche spezialisiert haben. Das sind Bereiche von beiderseitigem Interesse. Lassen Sie mich Ihnen versichern, dass KIA seine Investitionen in Deutschland weiter ausbauen wird.

SOUQ: *Lassen Sie uns noch einmal kurz auf Daimler zurückkommen. In Deutschland führen wir eine hitzige Debatte über die Zukunft des Automobils. Dabei geht es unter anderem um die Frage, ob der Verbrennungsmotor eine Zukunft hat oder ob wir auf Elektroautos umsteigen sollten. Macht Ihnen das als Investor der Daimler AG Sorgen?*

Al-Bader: Es besteht kein Zweifel, dass es einen zunehmenden Wettbewerb zwischen Elektro- und traditionellen Autos gibt. Elektroautos werden immer beliebter, weil sie umweltfreundlich sind. Den-

noch kommt ihre Produktion aufgrund unzureichender Standards und einer fehlenden Infrastruktur nur langsam voran. Da sich die Technologie weiterentwickelt, glaube ich, dass der Markt letztendlich bestimmen wird, welche Art von Autos sich durchsetzt.

Ich hoffe auf jeden Fall, dass es keine grundlegenden Veränderungen geben wird. Davon abgesehen, mischen wir uns nicht in die Entscheidungsfindung auf Vorstandsebene ein. Wenn der Vorstand entscheidet, dass das Unternehmen seine Geschäftspolitik im Sinne der Bundesregierung ändern muss - aus Umweltgründen oder was auch immer - dann werden wir dem Vorstand folgen.

SOUQ: *Was kennzeichnet die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Deutschland und Kuwait? Was macht ihren Charakter aus?*

Al-Bader: Deutschland exportiert Waren im Wert von rund 1,6 Milliarden Euro nach Kuwait, wie Autos, Maschinen, medizinische Produkte sowie elektrotechnische und chemische Produkte. Deutschland importiert Waren im Wert von etwa 40 Millionen Euro, hauptsächlich petrochemische Produkte. Man kann also nicht von einem ausgeglichenen Handel sprechen. Diese Bilanz ist eindeutig zu Gunsten Deutschlands.

Es gibt rund 700 deutsche Marken, die in Kuwait entweder über Franchise-Unternehmen oder direkt vertreten sind.

Im Rahmen unseres Entwicklungsplans, der "Kuwait Vision 2035", sollen hier Veränderungen möglich sein. Die Kuwait Investment Promotion Authority (KDIPA) spielt hier eine wichtige Rolle. Es gibt eine Reihe von sehr guten Möglichkeiten für ausländische Direktinvestitionen (FDI) in Kuwait.

Große Entwicklungsprojekte werden derzeit von erfahrenen deutschen Unternehmen in Kuwait durchgeführt. Ein gutes Beispiel ist ein großes Abwasserprojekt in Umm Al-Hayman im Wert von 1,3 Milliarden Euro.

SOUQ: *Von deutscher Seite ist das die Firma WTE aus Essen?*

Al-Bader: Ja, das Projekt läuft bereits seit dreieinhalb Jahren. Es ist ein BOT-Projekt (Build Operate Transfer). Es ist eines der größten Wasserprojekte der Welt. WTE plant und baut als Generalunternehmer eine Kläranlage, ein Kanalnetz und Pumpstationen. Dabei geht es um die Sammlung des Abwassers, die Reinigung des Wassers und die anschließende Verteilung, bis hin zur Energiegewinnung, Kompostierung und dem Betrieb der Anlage. Das Projekt ist übrigens zugleich eines der größten Public Private Partnership (PPP)-Projekte im Nahen Osten mit einer sehr komplexen Finanzierungsstruktur.

Auch für die Projekte im Terminal 2 des Flughafens Kuwait haben wir ein deutsches Unternehmen beauftragt.

Besuch beim Kuwait Chamber of Commerce and Industry im Rahmen einer Delegationsreise nach Kuwait





Der National Cultural District: Megaprojekt im Rahmen der Kuwait Vision 2035

Ich sollte nicht vergessen zu erwähnen, dass Kuwait Airways 28 Flugzeuge des Typs A 350 und des Typs A 330neo bei Airbus bestellt hat. Diese befinden sich gerade in der Auslieferung. Das spiegelt natürlich die hervorragenden partnerschaftlichen Beziehungen zwischen beiden Seiten und das Vertrauen in die deutsche Expertise wider.

SOUQ: Und es gibt eine Zusammenarbeit im Bereich der Verteidigung.

Al-Bader: Ja, wir bewundern die deutsche Militärtechnik. Deutschland liefert uns Militärfahrzeuge, die in der Lage sind, Schutz vor atomaren, biologischen und chemischen Waffen und Substanzen zu bieten. Auch die kuwaitischen Seestreitkräfte verlassen sich auf deutsche Militärschiffe, die über fortschrittliche Technologie verfügen.

SOUQ: Kuwait hat große Pläne, wie zum Beispiel die „Kuwait Vision 2035“. Was sind die Prioritäten?

Al-Bader: Energie spielt eine wichtige Rolle. Es gibt eine Zukunftsperspektive, die Zusammenarbeit zwischen Kuwait und Deutschland in den Bereichen technologische Entwicklung, grüne Wasserstoff-Energie und Solarenergie auszubauen. Wir hatten kürzlich einen interessanten virtuellen Workshop mit deutschen Partnern.

Darüber hinaus investieren wir rund 315 Millionen Euro in Wind-, Photovoltaik- und CSP-Technologie im Shagaya Re-

newable Energy Park. Der Al-Abdaliyah Integrated Solar Combined Cycle wird über 280 MW erneuerbare Leistung verfügen. Leider sind das noch vergleichsweise bescheidene Ergebnisse. Bis 2030 wollen wir bis zu 15 Prozent unseres Stroms aus erneuerbaren Quellen erzeugen.

Eine der obersten Prioritäten der Partnerschaft ist es, die Bildungsk Kooperation zwischen Kuwait und Deutschland zu verstärken, sei es in der universitären Ausbildung, in der Berufsausbildung oder im Aufbaustudium. In diesem Zusammenhang möchte ich darauf hinweisen, dass die Technische Universität München (TUM international) bald eine deutsche Universität in Kuwait eröffnen wird. Die Bauarbeiten sind im Gange. Gemeinsam mit dem kuwaitischen Investor wird die TUM international einen Qualitätsführer in der technologischen Ausbildung in der Golfregion schaffen und Bachelor-, Master- und Promotionsprogramme in den Bereichen Ingenieurwesen, Management und Informatik für bis zu 6.600 Studenten anbieten. Der Lehrbetrieb soll in zwei Jahren aufgenommen werden.

SOUQ: Die Universität wird sich hauptsächlich auf das Ingenieurwesen konzentrieren?

Al-Bader: Überwiegend. Neben der Universität wird ein Innovationspark entstehen, der unter anderem einen Business-Inkubator sowie Forschungseinrichtungen und ein Technologietransferzentrum beherbergen wird. Ein

besonderer Fokus liegt dabei auf Nachhaltigkeitstechnologien, zum Beispiel in den Bereichen Recycling und Rohstoffeffizienz. Auch ein Gesundheitszentrum, das später zu einem Universitätskrankenhaus werden soll, wird Teil dieser zukünftigen Wissensstadt in Kuwait sein.

Eine weitere Entwicklung, die uns vorschwebt, ist, Kuwait zu einem globalen Finanzzentrum am Golf zu machen. Wir haben die Börse privatisiert und unsere Kuwait Direct Investment Promotion Authority KDIPA bemüht sich erfolgreich um dieses Ziel.

SOUQ: Ein großes Projekt Ihres Landes ist das Northern Gateway Project, das rund 200 Milliarden Investitionen ins Land holen soll. Damit soll auch die Integration Kuwaits mit anderen Regionen, wie zum Beispiel Zentralasien, gefördert werden. Kuwait soll auch in das Seidenstraßenprojekt der chinesischen Regierung eingewoben werden. Bedeutet das, dass Kuwait jetzt mehr nach Osten als nach Westen schaut?

Al-Bader: (lacht) Wir schauen nach Osten, ja. Und auch weiter nach Westen. Das ist kein Widerspruch. Wir befinden uns in der Mitte zwischen Ost und West.

China ist in der Tat einer der größten Handelspartner Kuwaits. Kuwait hat auf die chinesische Initiative "Belt and Road" reagiert, indem es als erstes Land in der Golfregion die Kooperationsdokumente mit den Chinesen unterzeichnet hat. Die Seidenstraße gilt als eines der wichtigsten Wirtschaftsprojekte in Asien und als eines der interkontinentalen Projekte. Die strategische Vision Kuwaits, die bis zum Jahr 2035 reicht, zielt darauf ab, Kuwait in ein Finanz-, Handels- und globales Zentrum zu verwandeln. Dieses Projekt wird zur Wiederbelebung der Wirtschaft in der Region beitragen. Wegen der Corona-Pandemie hat sich das Projekt verlangsamt. Wir hoffen, dass es in naher Zukunft Wirklichkeit werden wird.

SOUQ: Ich würde gerne kurz mit Ihnen über die Politik in Kuwait sprechen, wenn Sie möchten.

Al-Bader: Das würde mich freuen.

SOUQ: Kuwait hat eines der ältesten Parlamente in der arabischen Welt. Es wurde bereits 1962 gegründet.

Al-Bader: Das Parlament ist eine große Errungenschaft. In Kuwait glauben wir an die Demokratie, und wir sind sehr stolz auf sie. Sie spielt eine wichtige Rolle im täglichen Leben. Unser parlamentarisches Modell ist einzigartig im Nahen Osten, und es gilt als Ikone des Parlamentarismus.

Das Parlament hat die verfassungsmäßige Kompetenz, die Arbeit der verschiedenen Ministerien zu überwachen, nach dem Prinzip der Kooperation.

SOUQ: Es gibt keine Frauen im derzeitigen Parlament.

Al-Bader: Das ist richtig. Die weiblichen Kandidaten im Staat Kuwait genießen eine große Möglichkeit zur Entfaltung, sind hoch gebildet und spielen eine wichtige Rolle in der Gesellschaft. Obwohl der Prozentsatz der weiblichen Wähler, die an den letzten Wahlen teilgenommen haben, über 51 Prozent lag, haben sie nicht gewonnen. Ich möchte darauf hinweisen, dass 2009 vier kuwaitische Frauen einen Sitz im Parlament gewonnen hatten. Die politische Teilhabe steht allen gleichberechtigt offen. Allein die Wähler haben das Recht, ihre Kandidaten zu wählen. Der wichtige Punkt dabei ist, dass der Staat Kuwait die Möglichkeit zur politischen Partizipation gibt und die politischen Rechte der Frauen unterstützt.

SOUQ: Sie halten an der Demokratie westlicher Prägung fest, trotz eines internationalen Trends zu autoritäreren Regierungsformen?

Al-Bader: Es gibt nicht das eine Modell der Demokratie, das für alle passt. Man kann nicht einfach Modelle aus Europa oder Amerika importieren. Man muss immer die lokalen und regionalen Unterschiede berücksichtigen. Unsere Kultur ist anders als die europäische. Auch die historischen,

politischen und sozialen Bedingungen und Transformationen sind anders. So haben wir auch unsere eigene Definition von Demokratie. Wir haben freie Wahlen. Traditionelle und kulturelle Aspekte spielen eine Rolle. Aber jeder darf sich zur Wahl stellen - und jeder darf wählen.

SOUQ: Die GCC-Staaten hatten in den letzten Jahren Unstimmigkeiten, die durch die ständige Vermittlung der kuwaitischen Regierung befriedet wurden. Wie werden sich nun die Beziehungen zwischen den GCC-Staaten und Deutschland entwickeln?

Al-Bader: Es besteht kein Zweifel, dass der Golf-Kooperationsrat (GCC) und die EU seit 1988 enge Beziehungen und eine strategische Partnerschaft pflegen. Dadurch ist die EU zum größten Handelspartner des GCC geworden, während letzterer der viertgrößte Handelspartner der EU ist. Die Beziehung zwischen beiden Seiten basiert auf gegenseitigem Respekt und Vertrauen; beide sind bestrebt, gemeinsame Interessen in allen Bereichen zu wahren und auszubauen.

Die Golfkrise wurde durch die unermüdlichen Bemühungen Kuwaits, insbesondere des verstorbenen Emirs des Staates Kuwait, Seiner Hoheit Sheikh Sabah Al-Ahmad Al-Jaber Al-Sabah, beendet. Seine Bemühungen wurden dann von Seiner Hoheit Scheich Nawaf Al-Ahmad Al-Jaber Al-Sabah, Emir des Staates Kuwait, fortgesetzt. Wir möchten diese Gelegenheit nutzen, um unseren Freunden in Deutschland unsere Wertschätzung und Dankbarkeit für die Unterstützung dieser Vermittlungsbemühungen auszudrücken. Die gegenseitige Unterstützung trägt zum Aufbau der langfristigen Partnerschaft zwischen der arabischen Golfregion und Deutschland bei.

SOUQ: In der Tat arbeiten Kuwait und die EU nicht nur in wirtschaftlichen Angelegenheiten, sondern auch in vielen Bereichen der Sicherheitspolitik sehr kooperativ und freundschaftlich zusammen.

Al-Bader: Die kooperativen Beziehungen zwischen Kuwait und der EU sind

langjährig und stark. Der Staat Kuwait ist das erste Land in der arabischen Golfregion, das 2016 ein Kooperationsabkommen mit dem Europäischen Auswärtigen Dienst (EAD) unterzeichnet hat und damit eine Plattform für regelmäßige politische Konsultationen zu gemeinsamen regionalen Herausforderungen geschaffen hat. Dies bietet einen geeigneten Koordinierungsmechanismus in den Bereichen Energie, Sicherheit, Terrorismusbekämpfung und Entwicklungszusammenarbeit.

Ich möchte hervorheben, dass die politischen Konsultationen zwischen beiden Seiten konstruktiv sind und darauf abzielen, regionale und internationale Probleme anzusprechen und zu lösen. So haben Kuwait und die EU beispielsweise eine Reihe von internationalen Geberkonferenzen für Syrien, den Irak und die Rohingya abgehalten. Kuwait und die EU haben auch bei Sicherheitsgesprächen zur Terrorismusbekämpfung zusammengearbeitet. Beide Partner teilen den gemeinsamen Wunsch, eine strategische Beziehung aufzubauen, wie die Eröffnung des EU-Missionsbüros in Kuwait zeigt.

SOUQ: Berichten zufolge hat Kuwait die EU auch um Ausnahmen von den Schengen-Visabestimmungen gebeten.

Al-Bader: Im Hinblick auf den Antrag Kuwaits auf Befreiung von der Visumpflicht für seine Bürger bei der Einreise in Schengen-Länder möchte ich noch einmal betonen, dass wir alle relevanten Kriterien der EU erfüllt haben. Da die deutsche Botschaft in Kuwait jedes Jahr etwa 60.000 Visumanträge bearbeitet, wird die europäische Wirtschaft von einer Visumbefreiung profitieren. Wir freuen uns auf die Unterstützung Deutschlands in dieser Frage.

SOUQ: Herr Botschafter, wir danken Ihnen für das Gespräch.

Das Interview führte SOUQ-Chefredakteur Jürgen Hogrefe in der kuwaitischen Botschaft in Berlin



Saudi – Arabien

„Privatisierung hilft deutschen Unternehmen“

Von Wolf R. Schwippert

Im Königreich Saudi-Arabien tritt im Juli 2021 ein Gesetz zur Privatisierung der Wirtschaft in Kraft. Private Unternehmen und private Investoren sollen die Wirtschaft des Landes beleben. Der Staatshaushalt soll entlastet und die Qualität der Versorgung der Bevölkerung mit öffentlichen Dienstleistungen verbessert werden. Das Gesetz schafft neue Chancen für deutsche Unternehmen in Saudi-Arabien.

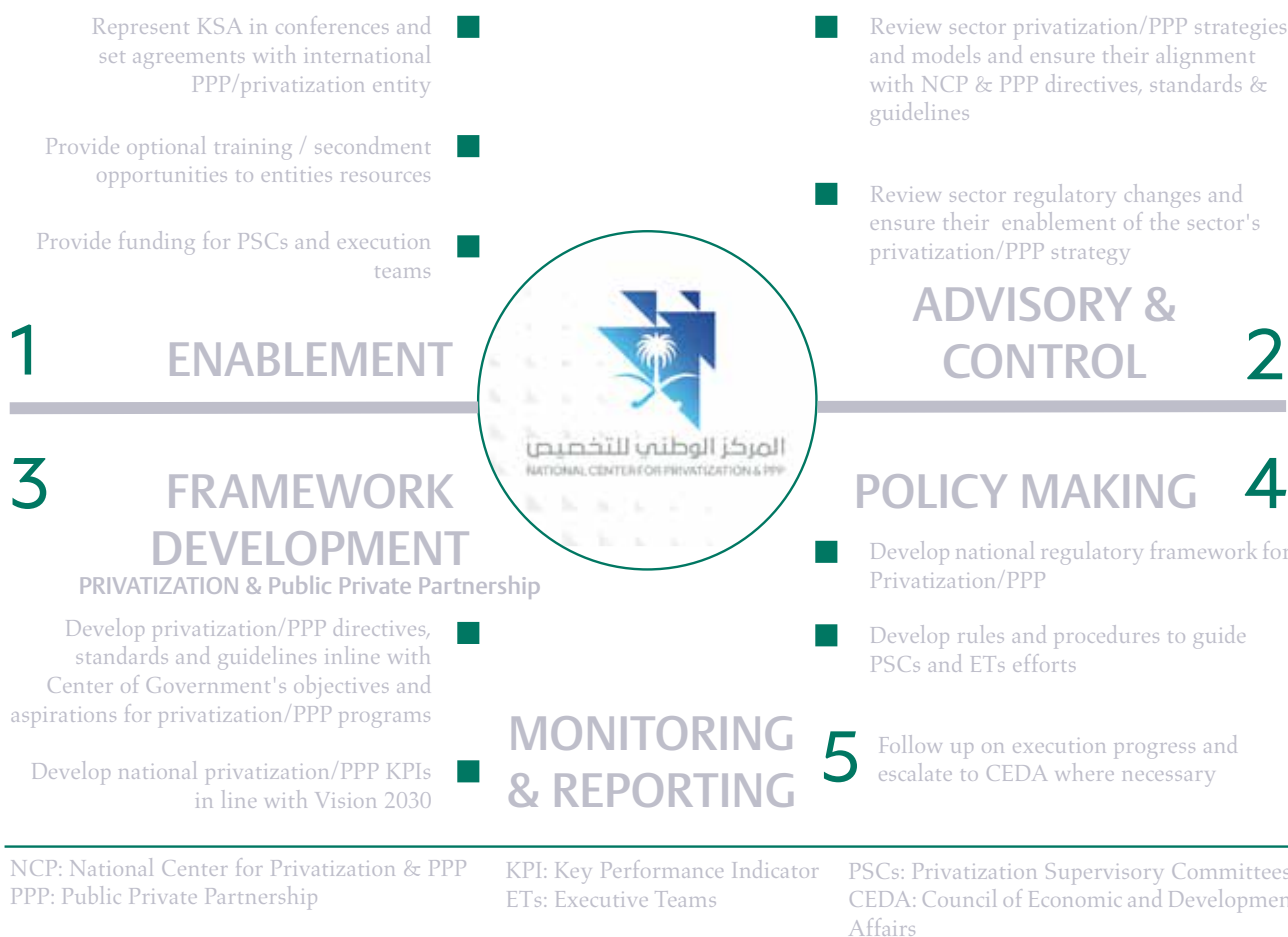
Das ambitionierte Unterfangen liegt auf der Linie der Liberalisierung des Landes unter Prinz Mohammed Bin Salman Al-Saud im Rahmen der „Saudi Vision 2030“. Es tangiert in besonderer Weise einige Traditionsbereiche deutscher Dienstleistungen und Produkte: der Planung und Entwicklung sowie des Betriebs von Infrastruktur in den Bereichen Gesundheit, Wasser, erneuerbare Energien, Bildung und Ver-

kehr. Auch die Finanzierung und Versicherung solcher Infrastrukturen kann nun zu einem erheblichen Markt für die deutschen Banken und die Dienstleistungswirtschaft werden.

Das Gesetz beschreibt detailliert den Weg von der Planung und über die zuständigen Behörden bis hin zur Ausschreibung von Projekten mit privater Beteiligung sowie zur Finanzierung

und den Möglichkeiten der Streitbeilegung. Die angestrebte Privatisierung bekommt einen belastbaren Rechtsrahmen.

Eine entscheidende Rolle bei dieser bahnbrechenden Neu-Ausrichtung der saudischen Wirtschaft kommt dem National Center for Privatization & PPP (NCP) zu. Dieses koordiniert das Privatisierungsprogramm, das vom Rat



© National Center for Privatization Saudi Arabia

für wirtschaftliche und Entwicklungsangelegenheiten (CEDA) verabschiedet wurde. Schon die Zusammensetzung des Projektkomitees ist Programm. Ihm gehören unter anderen die Minister für Gesundheit, Umwelt/Wasser/Landwirtschaft, Transport und Bildung an.

Die Privatisierung sieht zwei Möglichkeiten vor: Einesteils die Lizenzerteilung für neue Projekte, die in den Bereich der Daseinsvorsorge hineinreichen. Zum anderen die Übertragung bestehender Projekte in privaten Besitz und Verfügung. Dabei geht es um beachtliche Segmente der saudischen Wirtschaft.

Beispiel Gesundheit: Rund 80 Prozent des Gesundheitssektors befindet sich heute in staatlicher Hand. Der saudische Staat hält Krankenhäuser und Kliniken vor, um seine Staatsbürger kostenlos medizinisch zu versorgen. Wohl gibt es schon länger privat niedergelassene Ärzte und auch private Krankenhäuser. Auch der Betrieb kleinerer spezialmedizinischer Einrichtungen, z.B. Nierendialyse sind damit möglich - basierend auf Lizenzen und Vereinbarungen mit dem saudischen Gesundheitsministerium.

Das neue Gesetz zielt jedoch auf etwas anderes: Privatisierung meint hier, dass ein bestehendes staatliches Krankenhaus an einen privaten Betreiber über-

tragen wird. Rechtlich heißt das: Der Sachwert und laufende Betrieb können an einen privaten Investor veräußert werden.

Künftig können auch Anlagen und Institutionen für traditionell staatliche Aufgaben der Daseinsvorsorge gemeinschaftlich mit einem privaten Anbieter gebaut und betrieben werden. Auch hier liegen schon einzelne Beispiele vor, so bei Meerwasserentsalzungsanlagen und bei der Wasseraufbereitung.

In der Tat verfügt Saudi-Arabien schon über einige Erfahrungen mit Privatisierung im weiteren Sinne. Manche Infrastrukturmaßnahmen sind zunächst durch den Privatsektor etabliert wor-



Kronprinz Mohammed bin Salman treibt die Modernisierung in Saudi-Arabien voran

den, weil sich die Staatsorganisation noch im Aufbau befand. So der Aufbau der Stromerzeugung. Erst 1961 wurde eine Abteilung für Elektrizität im saudischen Handelsministerium gegründet, die den Markt ordnen und regulieren sollte. Bis dahin befand sich

die Stromerzeugung in der Hand verschiedenster Akteure - sowohl privater Betreiber als auch Kommunen. Ab 1976 wurde die Elektrizitätserzeugung und deren Transport staatlich vereinheitlicht und über staatliche Elektrizitätsgesellschaften gesteuert.

Das Privatisierungs- und PPP Gesetz

Das Gesetz trägt die Bezeichnung „Gesetz über die Beteiligung des Privatsektors“.

Es wurde am 17.03.2021 vom Ministerrat verabschiedet durch Ministerratsbeschluss Nr. 436 vom 14/08/1442 H und unter dem 19.03.2021 per Königlichem Dekret Nr. M/63 vom 5/8/1442 H als Gesetz erlassen. Es tritt 120 Tage nach Veröffentlichung im Offiziellen Anzeiger, Um Al Qura in Kraft, Die Veröffentlichung erfolgte am 26.3.2021, somit tritt es am 24.7.2021 in Kraft.

Das Gesetz hat zum Ziel, die Ausschreibung und Vergabe von Privatisierungs- und PPP Projekten zu vereinheitlichen und damit den Zugang in diesen Bereich sowohl für die Öffentliche Verwaltung als auch für den privaten Sektor und weitere Dienstleister, zum Beispiel den Finanzsektor zu vereinfachen.

www.ncp.gov.sa

Die größte Privatisierungsmaßnahme der vergangenen Jahrzehnte war die Privatisierung des Telekom-Bereichs im Jahr 1998. In die damals geschaffene Aktiengesellschaft Saudi Telekom wurde der Bereich Telefonie aus dem Postministerium eingebracht. 30 Prozent der Aktien befinden sich im freien Handel, die so zu einer Volksaktie für saudische Bürger wurde. 70 Prozent der Aktien befinden sich im Eigentum des saudischen Staatsfonds PIF (Public Investment Funds).

Weitere PPP-Projekte hat es im Bereich der Wasseraufbereitung gegeben. So die als BOOT Projekt gestaltete West Dammam Independent Sewage Treatment Plant aus dem Jahr 2017. Der BOOT-Vertrag mit einem Bieterkonsortium wurde für ein Investitionsvo-

lumen von knapp einer Milliarde Saudi Rial (rund 200 Millionen Euro) im Juni 2019 abgeschlossen, Vertragsdauer 25 Jahre.

Als BOO Projekt mit einer Laufzeit von 25 Jahren ist das *Rabigh Independent Water Project* konzipiert, eine Meerwasserentsalzungsanlage zur Versorgung des Großraums Mekka. Dieser Vertrag wurde im Jahr 2019 mit einem Investitionsvolumen von rund 600 Millionen Euro abgeschlossen. Die Finanzierung erfolgte zu 74 Prozent durch internationale Geldgeber.

Doch die bisherigen Privatisierungen und vor allem die PPP Projekte ergaben sich auf unterschiedlichsten Rechtsgrundlagen und in vielfältiger Form. Deshalb war es unbedingt notwendig, einen detaillierteren und verbindlichen gesetzlichen Rahmen hierfür zu schaffen. Er ergänzt das bestehende Gesetz zum Regierungsauftragsrecht (*Government Tenders & Procurement Law*).

Klare Rollenzuweisung für die Behörden

Das Gesetz definiert den Weg, den die öffentliche Hand für ein Projekt von der ersten Idee zu einem genehmigten Projekt einschlagen muss.

Der Ministerrat wird demnächst Einzelbestimmungen, so genannte *Governing Rules* erlassen, in denen die Behörden benannt werden, die einzelne Projekte genehmigen und vergeben können. Verwaltungstechnisch wird somit für die Vergabebehörde eine übergeordnete Genehmigungs- und Aufsichtsbehörde benannt. Das ist sinnvoll, weil die Rechtssetzung von der Aufsicht und von der Umsetzung staatlichen Handelns getrennt werden. Das schafft mehr Transparenz und Kontrollmöglichkeiten.

Die Ausführungsbestimmungen sollten zudem zu einer grundlegenden Kategorisierung von privaten Beteiligungsmodellen führen. Die öffentliche Hand bekommt damit ein klares Gerüst

Foto: © Adnan Cadiz - flicker

für Planung und Durchführung von PPP-Projekten an die Hand.

Flexible Methoden der Finanzierung

Das Gesetz geht detailliert auf das Verhältnis zwischen privatem Vertragspartner und der Öffentlichen Hand ein. Es erkennt an, dass eine Projektgesellschaft durch den Beauftragten gegründet wird, die sodann in die Lage versetzt werden muss, eine Projektfinanzierung zu erreichen. Zur Finanzierung werden im Dienstleistungssektor mehrere Möglichkeiten aufgezeigt.

Die Vergabebehörde oder das saudische Finanzministerium können direkte Finanzierungszusagen geben. Mit Genehmigung der ausschreibenden Behörde können auch Sachwerte als Sicherheit verpfändet werden, die sich allerdings nicht in Staatseigentum befinden dürfen.

Projekte können auch aus den laufenden Einnahmen finanziert werden. Dabei ist die Vertragslaufzeit von Bedeutung. Diese soll mindestens fünf Jahre und im Idealfall 30 Jahre oder mehr betragen. Wird ein privater Investor mit einem Projekt zum Bau und Betrieb einer Infrastruktur betraut, beispielsweise ein Flughafen oder Transportmittel, kann er die Amortisation der Investitionskosten (CAPEX) aus den laufenden Gebühren generieren.

Die Genehmigungsbehörde können dem Betreiber einer Infrastruktureinrichtung auch erlauben, von den Kunden oder Nutzern ein Nutzungsentgelt für seine Dienstleistung zu verlangen. So kann zum Beispiel der Verkauf von Fahrkarten zur unmittelbaren Finanzierung des Betriebs beitragen. Alternativ kann der Betreiber Gebühren zu Gunsten der Staatskasse einziehen - zum Beispiel: Zertifizierungsgebühren. Eine weitere Möglichkeit: Er kann auch Einnahmen generieren, die er nur teilweise unmittelbar nutzt, während er den an-

deren Teil abführt - je nach Vereinbarung im PPP-Vertrag.

Das Gesetz ermöglicht also einige Flexibilität, um sachgerechte Lösungen zu verhandeln, die direkt auf das Projekt bezogen sind. Dies ist gerade bei PPP-Projekten von großer Bedeutung bei Infrastrukturprojekten im Bereich der Daseinsvorsorge, bei denen Einnahmen generiert werden können. Denn hier muss das Risiko angemessen verteilt werden. Wer trägt das Nutzungs- oder Auslastungsrisiko? Die Frage ist, ob der private Unternehmer, der die Infrastruktur als Teil staatlicher Daseinsvorsorge vorhält, das Risiko selbst trägt oder aber der Staat, der ein Interesse hat und dafür Sorge tragen muss, dass die Infrastruktur unabhängig von der Auslastung gut funktioniert. Beispiel: Wer zahlt dem privaten Flughafenbetreiber seine Kosten, wenn eine Pandemie verhindert, dass Flugzeuge landen und starten dürfen?

Solche Fälle regelt das Gesetz in seinem Artikel 15. Danach ist die Vergabebehörde verpflichtet, die Situation dem Rat für Wirtschaftliche Entwicklung (CEDA) vorzutragen, um eine Lösung zu finden. Scheitert die Umsetzung einer solchen Lösung, finden die allgemeinen Gesetze wieder Anwendung.

Vertragsänderungen werden leichter

Vertragsanpassungen, die Suspendierung und Kündigung von Verträgen werden als Rechte verbrieft, inklusive der Kündigung aus öffentlichem Interesse. Es handelt sich hierbei um Standards des Regierungsauftragsrechts aber auch des privaten Auftragsrechts, die jetzt auch für den Bereich der PPP-Projekte generell gelten sollen. Vorschriften zu Kompensation des Auftragnehmers, bzw. Partners aus dem Privatsektor sind vorgesehen. Richtlinien für Maßnahmen bei Vertragsverletzung wie etwa Vertragsstrafen und pauschalierten Schadenersatz werden explizit erwähnt.

Themenbereich Streitbeilegung

Wichtig für den privaten Investor ist, dass bei der Streitbeilegung Sicherheit und Flexibilität durch die Erlaubnis zur Wahl von Schiedsgerichtsverfahren und auch der Wahl anwendbaren Rechts geschaffen werden. Schließlich kann die Ausschreibungs- und Vertragssprache eine Fremdsprache sein, also nicht nur Arabisch als Amtssprache Saudi-Arabiens. Das Gesetz gibt bislang keine Auskunft darüber, ob private Partner auch ein internationales Schiedsgerichtsverfahren wählen können. Allerdings kann man davon ausgehen, ansonsten bliebe der saudische Gesetzgeber deutlich hinter den Erwartungen des internationalen Privatsektors zurück.

Künftig können Unternehmen Widerspruch einlegen, wenn sie bei Vergabeentscheidungen der öffentlichen Hand nicht berücksichtigt werden. Das neue Gesetz sieht mit seinem Artikel 39 einen entsprechenden Rechtsweg vor. Der Widerspruch wird dann bei einem hierfür gebildeten Komitee bei der NCP eingereicht. Voraussetzung dafür ist die Hinterlegung einer Bankgarantie zwischen einer und fünf Millionen Saudi Rial (rund 220.000 bis 1,5 Millionen Euro). Die Einreichung des Widerspruchs unterbricht nicht automatisch das Vergabeverfahren. Gegen die Entscheidung des Komitees

Definition der Privatsektorbeteiligung

Die Privatsektorbeteiligung, (engl: Private Sector Participation, PSP) wird definiert als Private Public Partnership (PPP) oder als Verkauf. PPP haben eine Mindestvertragsdauer von 5 Jahren. Die vertragstypische Leistung des privaten Unternehmens kommt aus den Bereichen Design, Bau, Management, Betrieb, Unterhaltung oder Finanzierung der Infrastruktur, ob diese im Eigentum des Staates oder des privaten oder beiden steht. Vertraglich werden Aufgaben- und Risikozuweisungen vereinbart. Die Zahlungsmodalitäten sind leistungsabhängig gestaltbar.

Beim Verkauf wird Eigentum an Sachgegenständen, die in Bezug auf eine Infrastruktur oder öffentliche Dienstleistungen bestehen, an einen Privaten übertragen.



Das King Faisal Specialist Hospital and Research Center ist eines der führenden medizinischen Forschungszentren in Saudi-Arabien

Foto: © veronika - stock

kann Klage vor dem zuständigen Gericht erhoben werden. Das wäre das *Board of Grievances* in Saudi-Arabien als Verwaltungsgericht

Herausforderungen und Ausblick

Saudi-Arabien bereitet mit dem Gesetz einen umfangreichen Um- und vor allem Ausbau der Wirtschaft vor, der PPP und Privatisierung in transparenter Weise und damit für den Investor in verlässlicher Weise ermöglichen soll.

Ein klarer rechtlicher Rahmen ist besonders für den Übergang von Personal und für Verträge des laufenden Geschäftsbetriebs wichtig, wenn zum Beispiel Einrichtungen, in denen bislang staatliche Leistungen erbracht wurden, in private Hand übergehen. Die Themen können dann schon sehr speziell sein.

Nehmen wir an, ein bestehendes staatliches Krankenhaus, das in den letzten Jahrzehnten durch das Gesundheitsministerium betrieben wurde, wird nun privatisiert oder als PPP-Modell betrieben. Wie sollen die Mitarbeiter rechtlich behandelt werden? Sind sie künftig Mit-

arbeiter der öffentlichen Hand oder des Privatsektors? Wie werden Lieferverträge umgestaltet, die nicht mehr dem öffentlichen Beschaffungswesen unterliegen, sondern den Einkaufsbedingungen eines privatrechtlich organisierten Unternehmens, das sich dann im freien Wettbewerb mit anderen Anbietern befindet?

Das Gesetz ist auch hier flexibel: Es sieht die Möglichkeit von Ausnahmen vom Arbeitsrecht, dem Wettbewerbsrecht und anderen Gesetzen vor.

Gesetze sind das eine, doch wichtig ist auch die Aus- und Weiterbildung: Die erfolgreiche Schulung von Mitarbeitern, die dann in einem anderen rechtlichen Rahmen arbeiten wird von entscheidender Bedeutung für die erfolgreiche Umsetzung eines PPP-Projektes sein.

Das gleiche gilt für die Juristen im Königreich. Bei Richtern und Verwaltungsbeamten muss ein Bewusstsein für den geänderten Rahmen geschaffen werden. Sonst nützt das schönste Gesetz nichts. ■



Wolf R. Schwippert ist Rechtsanwalt in Berlin und spezialisiert auf das Wirtschaftsrecht Arabischer Staaten. Schwippert berät Unternehmen bei deren Aktivitäten in den arabischen Staaten, in Verbindung mit Kanzleien in der Region.

Seit Oktober 2002 ist Schwippert Mitglied des Präsidiums der Ghorfa – Arab German Chamber of Commerce and Industry e.V. Er ist Mitglied des erweiterten Vorstands der DAFG-Deutsch Arabischen Freundschaftsgesellschaft e.V. und Gründungsmitglied des DPW – Deutsch Palästinensischen Wirtschaftsrates e.V.

Der Autor bedankt sich bei RA Majed Garoub, Jeddah, für dessen wertvolle Hinweise

Hansa Meyer Global Transport – die Transport Architekten für Projekte in Nah- und Mittelost



Auch in diesem Jahr hat Hansa Meyer Global gezielt die internationale Expansion vorangetrieben und ist mittlerweile weltweit mit 26 Niederlassungen vertreten. In Saudi Arabien verfügt die Gruppe über eigene Projekt Büros in Riyadh und Dammam. Für den Thyssen Krupp Konzern hat Hansa Meyer insgesamt global über 40 Anlagen erfolgreich transportiert; unter anderem die größte Einzelanlage – ein Zementwerk mit einem Umfang von insgesamt 360.000 FRT - über einen Zeitraum von drei Jahren für den Kunden Yamama Cement ,Saudi Arabien „in time“ und „im Budget“ bis zur Baustelle geliefert.

Im Zuge der geplanten neuen umfangreichen Investitionen auch in Saudi Arabien profitiert Hansa Meyer auch bei künftigen Projektvorhaben im Königreich von den langjährigen Erfahrungen in der Region.

In Kairo, Ägypten ist die Gruppe mit einer eignen Niederlassung seit über 10 Jahren selbst vertreten.

Nach Ägypten wird aktuell im Auftrag eines deutschen Lieferanten eine der modernsten MDF-Anlagen mit einer Jahres-Produktionskapazität von 205.000 m³ geliefert, die die Einjahrespflanze Reisstroh als Rohstoff verarbeitet. Die Fabrik mit einem Umfang von über 30.000 FRT wird von Bremen aus transportiert. Die neue Anlage gilt als fundamentaler Beitrag zur Unterstützung der staatlichen Bemühungen in Ägypten, eine umweltfreundliche, CO2-reduzierende und nachhaltige Nutzung von Reisstroh zu realisieren.

Ein weiterer sehr interessanter Zukunftsmarkt in der Region bleibt die Türkei als Export- und auch Transitkorridor für Zentral Asien und auch den Nord-Irak –

hier verfügt man bereits über ausgesuchte Netzwerkpartner und umfangreiche Logistikerfahrung u.a. im Bereich Energie und Infrastruktur.

Dank der langjährigen Erfahrung der Projektspedition, Kerngeschäft ist die Beratung, Organisation und Durchführung von weltweiten Transporten von Investitionsgütern im Anlagen- und Energiebereich ist man auch erfolgreich in der Region Nah-und Mittelost

präsent. „Im Fokus jedes einzelnen Projekts steht die Realisierung eines individuellen Transport- und Logistikkonzepts über alle Verkehrsträger – von der Planung über die Umsetzung bis zur Ablieferung an der Endbestimmung“, berichtet Geschäftsführer, Jan-Dirk Schuisdziara. Im letzten Jahr stellte das Unternehmen auch weiter seine Weichen auf Wachstum und setzt bei der Erschließung neuer Märkte auf lokale Präsenz Gegründet wurde das Unternehmen 1986 in Bremen. Die neuen zusätzlichen Geschäftsfelder Logistic Solutions, sowie IT & Innovation und Consulting ergänzen seit über zwei Jahren das Portfolio des Unternehmens. „Die Entscheidung, unser Leistungsspektrum um die klassische Projektspedition herum konsequent zu erweitern, erwies sich auch angesichts der aktuellen Covid 19 Krise in diesem Jahr als richtig“, bestätigt Schuisdziara.

Auch der Blick auf die Entwicklung im Bereich „Heavy Haul & Rigging“ in den

In Houston haben die Transport-Architekten aus Bremen bereits vor einigen Jahren in eigenes Schwerlastequipment investiert. Heute verfügt man über 100 eigene Hydraulik Achslinien, SPMT s sowie Kräne, 700 tons Hubgerüst sowie Transport Ingenieure für spezielle technische Lösungen und kann von dem know how weltweit profitieren. Das hat sich ausgezahlt, denn das Unternehmen konnte sich zwischenzeitlich als zuverlässiger Partner in der amerikanischen Luft- und Raumfahrtindustrie etablieren und gehört seit 2018 auch zu dem engen Kreis der registrierten Schwerlastlogistikunternehmen der zivilen US-Bundesbehörde für Raumfahrt und Flugwissenschaft NASA.

Inzwischen beschäftigt die Gruppe weltweit rund 280 Logistik Spezialisten, die Kunden bei der Suche nach Transportlösungen helfen und über genaue Kenntnisse der örtlichen Infrastruktur, Marktsituation und Zollformalitäten verfügen. Hansa Meyer begleitet die Kundschaft seit Jahren in alle denkbaren Länder und auch in Exoten-Relationen. Generell wird auf langfristige vertrauensvolle Partnerschaften und Open Innovation zusammen mit Kunden und Partnerfirmen gesetzt.

Denn neben der Erweiterung der Geschäftsfelder und den weiteren Niederlassungen investiert Hansa Meyer Global vermehrt in den Personalausbau und -Qualifikation. „Wir sind überzeugt, dass individuelle Transportlösungen nach wie vor, wenn nicht künftig gar vermehrt, benötigt werden.“ Insofern sei auch weiteres personelles Wachstum sowohl im operativen als auch im organisatorischen Bereichen Teil der Unternehmensstrategie für die nächsten fünf Jahre.

Hansa Meyer Global 



Geschäftsführer, Jan-Dirk Schuisdziara
www.hansameyer.com

USA und seit September diesen Jahres auch in Brasilien mit einer eigenen Trucking und Schwerlast Lizenz unterstreicht den internationalen Wachstumskurs.



Cross Culture in Zeiten der Pandemie „Noch intensiver als vor Corona“

Von Dr. Gabi Kratochwil

Persönliche Begegnungen sind die Grundlage von Vertrauen, ohne das im nahöstlichen Geschäft nur wenig läuft. Doch wie kann das entstehen in der Pandemie, die persönliche Begegnungen fast unmöglich macht? Überraschung: In manchen Fällen sind die neuen Formen der Kommunikation über das Internet sogar von Vorteil.

„Mahmoud, can you hear me?“ Ja, Mahmoud kann Herrn Müller hören und schon geht sie los, die virtuelle Präsentation der Firma am Monitor. Eigentlich hätte sie vor Ort in Schwäbisch Gmünd stattfinden sollen. Aber in Zeiten von Corona ist eben alles anders. Auch das.

Was noch vor kurzer Zeit die Ausnahme war, ist mittlerweile das „New Normal“: Statt sich die Hände zu drücken und sich freundschaftlich zu umarmen, drückt man jetzt auf „Buttons“, um Zustimmung auszudrücken oder seinen Kommentar abzuliefern. Die Realität ist dieselbe, doch der Umgang miteinander ist virtuell: Der Kontakt vermittelt sich über Kamera und Mikrofon. Die Nähe entsteht im Netz - über Tausende von Kilometern hinweg.

Kurios. Ungewohnt. Aber schlecht?

Seit über 20 Jahren berate ich als Coach und Expertin führende internationale Unternehmen, Institutionen und Organisationen bei ihren Geschäftsbeziehungen und Kooperationen. Ich war selber sehr neugierig, wie sich die Corona-Pandemie mit ihren strikten Regeln von Lockdown und

Distanzwahrung gerade auf die Beziehungen zwischen Deutschen und Arabern auswirken würde. Die knappe Antwort vorab: Nicht das „Was“ hat sich verändert, sondern das „Wie“.

Eins bleibt gültig, auch wenn die zwischenmenschliche Kommunikation technisch vermittelt wird: Interkulturelle Kompetenz ist eine Grundvoraussetzung für erfolgreiches Agieren im globalen Geschäft, so auch im arabischen Raum. Wie ticken die Menschen, wie tickt der Markt, welche Erwartungen werden an mich gestellt? Wie muss ich mich strategisch jeweils aufstellen? Denn der arabische Raum ist sehr vielfältig. Es gibt zahlreiche Unterschiede zwischen den einzelnen arabischen Ländern und ihren Märkten. Als Geschäftspartner sollte man diese kennen, um erfolgreich handeln zu können.

Auch wenn man sich jetzt virtuell verabreden muss: Zu den wesentlichen Erfolgsfaktoren im arabischen Raum – bei aller Unterschiedlichkeit – zählen nach wie vor ein solides Beziehungsmanagement, Geduld und Flexibilität. Geduld und Flexibilität, das geht in Zeiten von Corona. Ist sozusagen

eine Grundvoraussetzung für Resilienz im Umgang mit der Krise.

Präsenz vor Ort gehört eigentlich auch dazu. Unbedingt. Unbedingt?

Ja, das Beziehungsmanagement und die Präsenz vor Ort sind angesichts eingeschränkter bis nicht zugelassener Reisetätigkeiten, abgesagter Konferenzen, Messen und Netzwerkveranstaltungen schwieriger zu bewerkstelligen. Sicher. Aber Beziehungsmanagement funktioniert auch mit den Neuen Medien. Vor allem, weil alle Beteiligten wissen, dass es momentan nicht anders geht.

Digitalisierung ist eine der zentralen Antworten auf die Krise, das haben wir während Corona im Lockdown nun gelernt. Mein Eindruck: Viele meiner arabischen Geschäftspartner waren mir da einen großen digitalen Schritt voraus. Nicht überall in gleichem Maße, zu unterschiedlich sind auch hier die Rahmenbedingungen in der arabischen Welt; aber es gab und gibt diese grundsätzliche Affinität zu und somit Akzeptanz digitaler Kommunikation.

„Ich schicke Dir die Einladung für LinkedIn, dann können wir uns vernetzen“, diese Nachricht erhielt ich – damals noch als SMS – von meiner ägyptischen Kollegin im Jahr 2005. Ich muss gestehen, damals musste ich erst einmal googeln: Was ist LinkedIn? Schon vor Corona war WhatsApp das Kommunikationsmedium für eigentlich alles. Während ich immer noch darauf wartete, dass meine E-Mails beantwortet wurden.

Der aktuelle World Bank Business Pulse Survey (BPS) für die arabische Welt bestätigt, dass der ohnehin schon positive Trend zur Digitalisierung durch Corona verstärkt wurde. Insbesondere kleine und mittlere Unternehmen haben hier nochmals kräftig investiert: „going digital“ als zentrale Voraussetzung für die „coping strategy“ – die Voraussetzung, um Herausforderungen meistern zu können.

Wenn wir uns vor Corona im Majlis (dt. „Ort des Zusammensitzen“) getroffen haben, so treffen wir uns heute im „virtual majlis“. Den Tee und die Datteln muss dann zwar jeder selbst bereitstellen. Aber

der Austausch, das Netzwerk funktioniert. Auch der *Virtual Female Majlis*, in dem sich Businessfrauen austauschen, vernetzen, Business machen, hat großen Zuspruch.

Dr. Reem Alfrayan, erste weibliche stellvertretende Generalsekretärin des Council of Saudi Chambers, und Hend Al Awadhi, erste weibliche Flugzeugingenieurin aus Bahrain, sind virtuell dabei: „Während der Covid-19-Krise ist es unerlässlich, Frauen eine Plattform für die individuelle Entwicklung und Unterstützung zu geben. Die Pandemie hat Frauen nicht davon abgehalten, sich gegenseitig zu unterstützen“, so Christina Ioannidis, CEO der Plattform. Mittlerweile haben wir jede Menge Erfahrungen sammeln können.

Wir haben die *German-Arab Women Business Leaders (GAWBL) Virtual Meeting Series* organisiert, gemeinsam mit anderen Organisationen. Darunter der SANAD TAF Fund, ein Finanzierungsvehikel für den Nahen Osten, der Alternativfinanzierer Finance in Motion und die AKH Dubai. Die Wissenschaftsforscherin Dr. Elham Kateeb von der Al-Quds University in Jerusalem hat diesen positiven Effekt des Digitalisierungsschubs auch im akademischen Betrieb bestätigt: „Unsere Studierenden haben durch die zahlreichen digitalen Formate nun die Möglichkeit, auch vermehrt an internationalen Konferenzen, Vorlesungen und Weiterbildungen teilzunehmen, die ihnen unter normalen Bedingungen wahrscheinlich nicht zugänglich gewesen wären.“

Bereits 2018 hatte Saadia Zahidi, die beim Davoser *World Economic Forum* die Abteilung Bildung, Gender und Arbeit leitet, die positiven Auswirkung der Digitalisierung beschrieben. In ihrem viel beachteten Buch „Fifty Million Rising. The New Generation of Working Women Transforming the Muslim World“ heißt es: „Diese digitalen Plattformen ermöglichen es Frauen, ungehindert von kulturellen Zwängen oder Sicherheitsfragen zu arbeiten, und sie senken die impliziten und expliziten Transaktionskosten für Transport, Kinderbetreuung, Diskriminierung und soziale Zensur.“

Danach sah es zunächst nicht überall aus. Bei Frauen wie bei Männern saß der Lockdown-Schock tief. Abdelhamid aus

Jordanien war am Boden zerstört, als der Lockdown kam. Sein Geschäft sind Veranstaltungen: Große Face-to-Face-Events wie Konzerte, Shows, Hochzeiten. Doch dann stellte er sich auf die neue Situation ein. „Für uns gab es die Option ‚aufgeben‘ nicht. Und so haben wir uns intensiv damit auseinandergesetzt, wie wir das Ganze digital abbilden können. Und wir waren überrascht, wie gut doch Livestreams und andere digitale Formate in unserem Bereich funktionieren. Alles besser, als nichts zu machen“, sagt Abdelhamid. Sein Partner agiert übrigens von München aus. Gemeinsam in ihrem internationalen Team entwickeln sie nun neue Ideen und Formate. „Wir tauschen uns noch intensiver aus als vor Corona. Lösungen wurden gerade in dieser Phase noch mehr gemeinsam erarbeitet und untereinander ausgetauscht. Das schweißt zusammen“, weiß der findige Jordanier.

Global agierende Teams sind in Zeiten von Corona enger zusammengerückt, interkulturelle Kompetenzen und ein gezieltes *D&I-Management* gerade im virtuellen Kontext sind wichtiger denn je. Dies bestätigt auch Malek Dardour vom Beauty Care Consumer Cluster von Henkel in Dubai. Auf unserem *GAWBL Virtual Meeting* zu Thema „Diversity & Inclusion. Ein Rückschritt in Zeiten von Corona?“, sagte sie: „Gerade in Covid-19-Zeiten sind nicht alle Unterschiede sofort sichtbar. Um erfolgreich zu sein, müssen wir die Einzigartigkeit, die in jedem von uns steckt, erfassen und ihr volles Potenzial nutzen“.

Bereits vor Corona waren viele Firmen dazu übergegangen, Beteiligten eine virtuelle Zusammenarbeit an ihren jeweiligen Standorten zu ermöglichen. Corona hat diesen Trend stark beschleunigt. Immer öfter stehen Führungskräfte daher vor der Herausforderung, Teams zu führen, die an unterschiedlichen Standorten des Unternehmens weltweit arbeiten.

„Agile leadership“ ist gefragt, das weiß auch Ashraf Al Mamari, aus der Personalabteilung des staatlichen omanischen Konzerns OQ. Das in 13 Ländern tätige omanische Unternehmen OQ entstand 2019 nach der erfolgreichen Integration der Oman Oil Company und ORPIC, mit ihren jeweiligen

Beteiligungsunternehmen, darunter auch der deutschen OQ Chemicals mit Sitz in Monheim am Rhein.

„Agile Führung ist in schwierigen Zeiten wichtiger als in normalen Zeiten. Corona-Bedingungen erfordern eine proaktive Entscheidungsfindung, einen verbesserten Kommunikationsstil, der auf die Vielfalt der Teams eingeht, und Offenheit für die unterschiedlichen Bedürfnisse der verschiedenen Parteien“, weiß Ashraf Al Marmari.

Fast jeder kennt das arabische Sprichwort: „Ihr habt die Uhr, wir haben die Zeit“. Und Sie erinnern sich an das eine oder andere Mal, als Sie in der Hotelloobby auf ihren arabischen Gesprächspartner gewartet haben. Aber Vorsicht: Auch in der arabischen Welt können die Uhren je nach Situation und handelnden Personen sehr genau gehen. Und die Erfahrung mit virtuellen Meetings hat im vergangenen Jahr gezeigt: Sie erfolgen meist sehr pünktlich.

Studien der Harvard Business School haben ergeben, dass virtuelle Meetings im Durchschnitt kürzer, strukturierter und themenzentrierter ablaufen als persönliche Treffen. Das mag Menschen mit einer monochronen und sachorientierten Prägung freuen. Umso wichtiger ist es allerdings, genügend Raum für Small Talk und informellen Austausch zu schaffen. Denn das ist nicht nur für beziehungsorientierte Kulturen wichtig. So gilt auch in Corona-Zeiten: „business in people“.

Der virtuelle Rundgang von Herrn Müller aus Schwäbisch-Gmünd ist nun erfolgreich beendet, das Follow-up mit seinem arabischen Geschäftspartner vereinbart. Ob es auch zum Geschäftsabschluss kommt? Das ist genauso gewiss oder ungewiss - wie vor Corona. Entscheidend wird bleiben: Kontinuität im Kundenkontakt, Beziehungsebene pflegen, Flexibilität und Geduld. Ob virtuell oder F2F. ■

Dr. Gabi Kratochwil, Inhaberin CrossCultures Cultural Diversity Management, Chairwoman German-Arab Women Business Leaders (GAWBL), ist Mitglied des Präsidiums der Ghorfa, Arab-German Chamber of Commerce and Industry e.V.

eTree mobility GmbH

Königstr. 26
70173 Stuttgart
Deutschland
www.ETree-mobility.de



Einfach laden lassen



Das Stuttgarter Start-up eTree bietet eine neue und innovative Schnell-Ladelösung für Elektrofahrzeuge. Das Prinzip: einfach laden lassen. Die eTree-Elektrofahrzeuge sind mit einem innovativen System aus Energiespeichern und Schnellladetechnik ausgestattet. Jederzeit können diese Fahrzeuge per App angefordert werden, um an einem gewünschten Zeitpunkt und Ort Elektrofahrzeuge zu laden.

eTree bietet ein maßgeschneidertes Serviceangebot. Sei es der situative Bedarf unterwegs, das Interesse an einer zuverlässigen Lademöglichkeit bei Stillstandszeiten oder der Wunsch nach komfortablen Reisen ohne Reichweitenangst: eTree liefert Energie – wann, wo, wie häufig und in der gewünschten Menge.

Über die eTree-App kann ein registrierter Kunde ein eTree-Fahrzeug bestellen, um sein Fahrzeug laden zu lassen. Zeit und Ort des Ladevorgangs sind frei wählbar. Nach kundenseitiger Freigabe kann der Ladendeckel des Kundenfahrzeugs vom eTree-Fahrer geöffnet werden. Die persönliche Anwesenheit des Fahrzeugbesitzers ist nicht erforderlich. Per App-Video wird der Ladevorgang ab Ankunft des eTree-Fahrers live dokumentiert.

Ob Privatkunden, Flottenbetreiber oder Businesskunden: Mit dem „einfach laden lassen“-Angebot sichert eTree eine nachhaltige Mobilität.

Die eTree-Initiatoren Naser Abu Daqqa und Julian Dörreich blicken auf langjährige Branchenerfahrung im Rahmen

der Entwicklung elektrischer Antriebe bei Bosch, Porsche und Daimler zurück. eTree Gründer Stephan Weik, Inhaber einer Werbeagentur, formulierte erstmalig mit Herrn Abu Daqqa die Idee zu eTree. Dr. Dietmar Voggenreiter, ehemaliger Vorstand und China-Chef der Audi AG berät das Start-up als Gesellschafter. Gemeinsam realisieren sie die zukunftsweisende Vision, eine flexible und mobile Infrastruktur an Lademöglichkeiten zu etablieren. 2022 sollen 100 eTree-Fahrzeuge in Deutschland an den Start gehen, Ende 2022 folgt die weltweite Markteinführung.





Lieferkettengesetz Gut und hilfreich – oder schädlich und lebensfremd?

Das Lieferkettengesetz, das die Bundesregierung jetzt auf den Weg gebracht hat, hat zu einer erheblichen Verunsicherung geführt. Können private deutsche Unternehmen jetzt für Menschenrechtsverletzungen im Ausland belangt werden? Und wie ist das Nahostgeschäft davon betroffen?

von Dr. Kilian Bälz

Wenn ein Bauarbeiter aus Nepal auf einer Baustelle in Doha nicht angemessen bezahlt wird, kann er dann seinen Mindestlohn gegen den deutschen Projektentwickler vor dem Arbeitsgericht in Frankfurt einklagen? Und werden bei der Jeansproduktion in Ägypten Umweltvorschriften nicht eingehalten, schreiten dann die deutschen Behörden ein, nur weil der Importeur in der Nähe von Stuttgart sitzt?

Die Verantwortung entlang der Lieferkette ist der Kern eines Gesetzes, das die Bundesregierung am 3. März auf den Weg gebracht hat. Es soll künftig Unternehmen dazu verpflichten, bei

ihrer globalen Tätigkeit Menschenrechte und Umweltstandards zu beachten. Der Entwurf für das sogenannte Lieferkettengesetz hat unter Juristen und Unternehmern eine äußerst kontroverse Diskussion entfacht. Auch im Ausland ist das Echo geteilt.

In der Tat wird das neue Gesetz die derzeit geltende Rechtslage grundlegend verändern. Bisher konnten deutsche Unternehmen für Menschenrechtsverletzungen in ihrer internationalen Lieferkette fernab ihrer unmittelbaren Einwirkungsmöglichkeiten nicht verantwortlich gemacht werden. Das soll sich mit dem Lieferkettengesetz ändern.

Nach dem Sinn dieses Gesetzes ist der Schutz von Menschenrechten bei Unternehmungen außerhalb der nationalen Grenzen fortan nicht nur Aufgabe der Politik. In der rechtlichen Verantwortung sollen künftig auch private Unternehmen stehen. Zu den einklagbaren Menschenrechten gehören neben den klassischen Freiheitsrechten auch soziale Rechte wie Arbeitsbedingungen und Mindestlohn und die Einhaltung von Umweltstandards. Grundlage der Rechtsnormen sind die UN-Menschenrechtspakte und die acht zentralen Abkommen der International Labour Organization (ILO).

Ähnliche Gesetze gibt es bereits in Frankreich, den Niederlanden und Großbritannien. Das europäische Recht verpflichtet Unternehmen schon seit einigen Jahren dazu, über die Einhaltung von Menschenrechts- und Umweltstandards zu berichten. Mit dem gesetzgeberischen Prestigeprojekt liegt die Bundesregierung im Trend.

Unternehmensverantwortung für Menschenrechte

Zentraler Begriff des neuen Lieferkettengesetzes ist die „mensenrechtliche Sorgfaltspflicht“ – im UN-Jargon „Human Rights Due Diligence“. Ein Unternehmen soll auch im Ausland die möglichen Auswirkungen seiner Geschäftstätigkeit auf die Menschenrechte bedenken und gegebenenfalls entsprechende Vorkehrungen treffen. Die Unternehmen sollen im Vorhinein mögliche Menschenrechtsverletzungen vorhersehen und versuchen zu verhindern. Eine „Bemühensverpflichtung“ und keine Erfolgshaftung. Das, so das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi), verbunden mit einer Abstufung nach Einflussmöglichkeit und Umsetzbarkeit im lokalen Kontext, sei eine ausgewogene Lösung, ein Kompromiss zwischen der Forderung nach internationalem Menschenrechtsschutz und den Interessen der Wirtschaft.

„Menschenrechtliche Risikolagen“ könnten sich dabei im Nahostgeschäft



soll noch in dieser Legislaturperiode verabschiedet werden. Unumstritten ist das Vorhaben allerdings nicht.

Ein ausgewogener Entwurf, der Rechtssicherheit garantiert?

Zustimmung kommt aus der Textilindustrie. Dort ist die „faire Produktion“ als Marketinginstrument fest etabliert, gerade bei höherpreisigen Produkten oder in der Outdoorindustrie. Es wandert sich eben besser mit gutem Gewissen. „Frustration und Betroffenheit“ konstatiert hingegen der CEO eines international tätigen Bauunternehmens, das stark in Nahost und Afrika engagiert ist: Die Bundesregierung habe außenpolitisch versagt und wälze die Verantwortung für Menschenrechte jetzt auf die Privatwirtschaft ab. Im Projektgeschäft mit vielen lokalen Vertragspartnern sei es praktisch kaum möglich, den gesetzlichen Vorgaben zu genügen und jeden Lieferanten von Bauholz oder Caterer einer „Human Rights Due Diligence“ zu unterziehen. Die „lebensfremden Compliance-Verpflichtungen“, so die Kritik, dienen in erster Linie als Beschäftigungsprogramm für die Consulting-Wirtschaft: noch mehr Prüfungen, Berichte, Beauftragte - ohne dass sich dadurch an den Bedingungen vor Ort etwas ändere.

Auch die Reaktion aus dem Ausland ist geteilt: Während Länder wie Katar gerne die Fortschritte in ihrem Arbeitsrecht hervorheben und sich gegenüber internationalen Standards aufgeschlossen zeigen, kommt aus anderen Ländern des globalen Südens Kritik. Das eigentliche Problem sei der Preisverfall für Produkte wie Bananen oder Kaffee, argumentierte etwa der kolumbianische Botschafter unlängst auf den Außenwirtschaftstagen des Bundeswirtschaftsministeriums. Hier helfe das Lieferkettengesetz nicht weiter. Noch dezidiierter der Botschafter von Bangladesch, einem der zentralen Standorte der globalen Textilproduktion: Nachdem die Covid-19-Pandemie viele der Lieferketten unterbrochen hätte, habe nun die Wiederaufnahme der Produk-

in ganz unterschiedlichen Sektoren ergeben: Arbeitsbedingungen und Mindestlohn, „Land Grabbing“ - also der Aneignung von Landflächen in der Projektentwicklung, Einsatz von Wehrpflichtigen auf der Baustelle, Verletzung von Sicherheits- und Umweltvorschriften, Gewaltexzesse privater Sicherheitsdienste. All das sind reale Risiken.

Von dem gesetzgeberischen Maßnahmen betroffen sind zunächst nur Unternehmen mit weltweit mehr als 3.000 Mitarbeitern. Ab 2024 wird die Schwelle auf 1.000 gesenkt. Die Sorgfaltspflicht erstreckt sich auch auf Vertragspartner. Wer etwa bei einem Bauprojekt einen Subunternehmer beschäftigt oder Bekleidung durch einen Lohnfertiger herstellen lässt, ist künftig für die Einhaltung der wesentlichen arbeits- und umweltrechtlichen Standards durch den Partner verantwortlich. In der Praxis wird dem durch eine entsprechende Prüfung („Audit“) und vertragliche Compliance-Klauseln genügt, wie das schon jetzt etwa bei der Korruptionsprävention üblich ist. Zusätzlich verpflichtet das Gesetz die Unternehmen, ein Beschwerdesystem einzurichten. Letzteres soll allen offen stehen, die in irgendeiner Weise von der Geschäftstätigkeit des Unternehmens betroffen

sind - unabhängig davon, ob sie unmittelbarer Vertragspartner sind. Danach können auch Nichtregierungsorganisationen (NGO) und Gewerkschaften mit Sitz in Deutschland künftig bei Menschenrechtsverletzungen im Ausland vor deutschen Gerichten klagen, wenn die Opfer zustimmen.

Die staatliche Ausfuhrkontrollbehörde BAFA prüft die Einhaltung und kann bei Verstößen gegen die Sorgfaltspflicht empfindliche Zwangs- und Bußgelder bis zu 800.000 Euro oder bis zu zwei Prozent des durchschnittlichen Jahresumsatzes verhängen. Delinquenten können von der Vergabe öffentlicher Aufträge in Deutschland ausgeschlossen werden.

Geteilte Reaktion im Ausland

Allerdings sieht das Gesetz keine zivilrechtliche Unternehmenshaftung oder Entschädigungsansprüche von Betroffenen vor, etwa bei Umweltverschmutzung oder der Verletzung arbeitsrechtlicher Standards.

Die Einhaltung dieser Vorschriften garantiert ein Compliance System: Bestellung eines Beauftragten, regelmäßige Berichtspflichten und ein Beschwerdesystem. Der Gesetzentwurf

tion Priorität. Das Lieferkettengesetz benachteiligt deutsche Unternehmen gegenüber der Konkurrenz aus Fernost.

Diese Erwartungen lassen sich auch auf die MENA-Region übertragen. In Ägypten etwa wird eine zentrale Frage sein, inwieweit lokale Produzenten und Lieferanten in die Lage versetzt werden können, die entsprechenden Audits zu bestehen. Vor diesem Hintergrund ergeben sich zugleich neue Chancen für lokale Anbieter, die sich einer Prüfung unterziehen und entsprechend zertifiziert sind.

Schadensersatz für Menschenrechtsverletzungen?

Zentraler Kritikpunkt aus NGO-Sicht ist, dass das Gesetz keinen Haftungstatbestand vorsieht. Die Regelung, wonach Betroffene in Deutschland wegen Menschenrechtsverletzungen Schadensersatz verlangen können, war auf Betreiben des Bundeswirtschaftsministers in letzter Minute gestrichen worden. Inwieweit Altmaier und sein Haus hier der deutschen Wirtschaft einen Gefallen getan hat, bleibt abzuwarten.

Die Unternehmenshaftung für Menschenrechtsverletzungen ist unter Juristen äußerst umstritten. Das Absehen von einer klaren gesetzlichen Regelung führe zu „unabsehbaren Schadensersatzrisiken“, meint der Deutsche Anwaltsverein so in einer Stellungnahme. Ein weniger an Regulierung bedeutet nicht automatisch mehr Rechtssicherheit. Und wären nicht zivilrechtliche Schadensersatzklagen im Falle von krassen Verstößen das wirkungsvollste Korrektiv, wie das etwa bei Kartellen und Anlagebetrug der Fall ist? Wäre die Schadensersatzpflicht nicht sehr viel wirksamer als ein von der BAFA verhängtes Bußgeld? Nicht auszuschließen ist, dass der Entwurf hier in letzter Minute noch geändert wird.

Die Hoffnung liegt sonst auf einer europäischen Regelung. Der EU-Justizkommissar Didier Reynders hat angekündigt, sich noch im Laufe dieses Jahres



der Frage anzunehmen. Human Rights Litigation ist seit Langem ein fester Bestandteil der US-amerikanischen Prozesskultur. Europa und Deutschland können sich dem globalen Trend nicht entziehen. Eine einheitliche Regelung für Europa schafft zugleich ein

„Level Playing Field“ und verhindert Wettbewerbsverzerrungen. Dort würde dann auch geregelt, unter welchen Voraussetzungen etwa der nepalesische Arbeiter auf einer Baustelle in Katar in Deutschland klagen kann. ■



Dr. Kilian Bälz ist Rechtsanwalt und Partner bei Amereller Rechtsanwälte PmbB in Berlin. Er berät deutsche und internationale Unternehmen bei Investitionen in der MENA-Region und damit zusammenhängenden Streitigkeiten vor Gerichten und internationalen Schiedsgerichten.

Wasserentsalzung in Saudi-Arabien – große Chancen für die deutsche Industrie



Aus der Vision Saudi-Arabien 2030 mit ihren Diversifizierungsvorhaben und einhergehenden Privatisierungsmaßnahmen ergeben sich profitable Geschäftsaussichten für lokale, nationale und internationale Unternehmen – insbesondere in den Bereichen Energie, Gesundheit, Industrialisierung, Infrastruktur, Verkehr, Umwelt und Wasser. Saudi-Arabien gilt als einer der größten Produzenten von Entsalzungswasser weltweit. Das am 25. März 2021 ausgerichtete Webinar, welches die Ghorfa in Kooperation mit der Botschaft von Saudi-Arabien und der Saline Water Conversion Corporation (SWCC) organisierte, die weltweit als größtes Entsalzungs-Unternehmen gilt, setzte den Fokus auf Geschäftsmöglichkeiten im Wasserentsalzungssektor für deutsche Unternehmen in Saudi-Arabien. Sowohl der Botschafter Saudi-

Arabien in Deutschland, S.E. Essam Baitalmaal als auch der Ghorfa-Präsident und Bundesminister a.D., Dr. Peter Ramsauer, betonten in ihren Vorträgen die langjährige und exzellente wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen Deutschland und Saudi-Arabien. Das Königreich sei Deutschlands zweitwichtigster Handelspartner im arabischen Raum und die größte Volkswirtschaft der arabischen Welt. So erreichte das deutsch-saudische Handelsvolumen vor der Corona-Pandemie im Jahr 2019 7,9 Milliarden US-Dollar.

Im Mittelpunkt der Vorträge von Vertretern saudischer Unternehmen aus der Wasserentsalzungsbranche stand die Präsentation konkreter Investitionsprojekte, die aus dem angestrebten Privatisierungsprogramm Saudi-Arabien resultieren.

Konkrete Investitionsmöglichkeiten für deutsche Unternehmen bestehen beispielsweise im Soleabbau (Roh-Sole und verarbeitete Sole), da aufgrund der reichlich vorhandenen Ressourcen (SWCC produziert 4 Milliarden Kubikmeter Sole pro Jahr!) und der geringen Verarbeitungskosten die Herstellungskosten relativ niedrig gehalten werden können. Auch seien die für den Entsalzungsprozess und die Wasseraufbereitung benötigten technischen Komponenten (wie z.B. Membrane, Hydraulikpressen und Pumpen) ein lukrativer Markt mit steigender Nachfrage. Die saudischen Unternehmen betonten in ihren Vorträgen das große Interesse an der Errichtung lokaler Produktionsstätten mit einer langfristigen, wettbewerbsfähigen Zusammenarbeit mit ihren deutschen Partnern. ■

Deutsch-tunesische Zusammenarbeit in der digitalen Wirtschaft

Nicht zuletzt wegen der Covid-19 Pandemie erleben wir zurzeit grundlegende Veränderungen in der allgemeinen Wirtschaftstätigkeit, im globalen Handel sowie in der Bildung. Die Ghorfa sieht die Auswirkungen der Pandemie vor allem als Chance, die faszinierende Entwicklungen mit sich bringt. Das war der Ausgangspunkt für ein Ghorfa-Webinar am 31. März 2021 mit dem Thema "Möglichkeiten für eine deutsch-tunesische Zusammenarbeit in der digitalen Wirtschaft". Mit einem Umsatz von 3

Milliarden Euro und einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 7 Prozent ist die digitale Wirtschaft Tunesiens bereits einer der am stärksten und am schnellsten wachsenden Sektoren. Es trägt mehr als 11 Prozent zum Bruttoinlandsprodukt des Landes bei und entwickelt sich zu einer internationalen digitalen Referenz. Das Jahr 2020 konnte 17.000 ausländische Investitionen in Tunesien verzeichnen und schuf 9630 neue Arbeitsplätze. Das Webinar gab deutschen und tunesischen Unter-

nehmen sowie Wirtschaftsverbänden die Möglichkeit, ihre Erfolgsgeschichten, bestehende Projekte und Initiativen im Bereich Digitalisierung und Technologie vorzustellen. Deutsche Unternehmen erwartet in Tunesien ein ausgezeichnetes Bildungssystem mit mehr als 60.000 neuen Absolventen der Informatik pro Jahr. Damit existiert ein großer Pool an qualifizierten Arbeitskräften, von denen 35 Prozent in Ingenieur- und IT-Bereichen spezialisiert sind. Darüber hinaus verfügt Tunesien über eine gute IT-Inf-



rastruktur, darunter 11 Technoparks, 18 Cyberparks, 9 internationale Flughäfen sowie Rechenzentren nach internationalen Standards. E-Government ist ein Kernpunkt der Digitalisierungsstrategie Tunesiens. Es gibt rund 60 verschiedene Projekte zur Digitalisierung von Unter-

nehmen und Verwaltungen. Neben der guten Infrastruktur und dem guten Bildungssystem bietet Tunesien ein freundliches Geschäftsumfeld mit attraktiven rechtlichen Rahmenbedingungen für Investoren. Ghorfa-Präsident und Bundesminister a. D. Dr. Peter Ramsauer

lobte „das große Potenzial, das Tunesien für deutsche Unternehmen bietet“. Auf Grundlage der bereits bestehenden sehr engen wirtschaftlichen Beziehungen fördere er aktiv jede Art von zukünftiger Zusammenarbeit zwischen den beiden Ländern. ■

Internationalisierung von Start-ups durch Mobilisierung von Wagniskapital



Im Rahmen der vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie organisierten Außenwirtschaftstage veranstaltete die Ghorfa am 21. April 2021 ein Webinar zum Thema „Internationalisierung von Start-ups durch Mobilisierung von Wagniskapital“. Die Herausforderungen und Chancen für Gründer und Investoren diskutierte ein eloquentes Expertenpanel vor fast 70 Teilnehmern aus dem Umfeld von Start-ups und Venture Capital.

Kulturelle Differenzen, Sprachbarrieren und lokale Kundenwünsche, besonders landesspezifische und regionale gesetzliche Regulierungen gehören laut Dr. Alexander Hirschfeld vom Bundesverband deutscher Start-ups zu den zentralen Herausforderungen bei der Internationalisierung von Start-ups.

Die steigende Bedeutung von Impact Investment und die sich daraus ergebenden Möglichkeiten für Investoren, profitables Investment mit Impact zu verknüpfen, führte zu einem regen Austausch unter den Experten des Webinars. Zu beobachten seien „immer mehr Modelle, die einen sehr positiven Impact, aber auch einen kommerziellen Nutzen schaffen“, so Dr. Christoph Klink, Partner bei Antler. Klink meinte, dass sowohl bei den Konsumenten wie auch im B2B-Bereich ein Umdenken zugunsten eines wirkungsorientierten Investments auch durch höhere Zahlungsbereitschaft zu erkennen sei.

Lisa Wendzich, CEO & Co-Founder von SunCrafter GmbH berichtete über die Perspektiven deutscher Start-ups im Allgemeinen. Vor dem Hintergrund, vor ei-

ner Expansion nach Übersee erst einmal den eigenen Markt erschließen zu wollen, sei die SunCrafter GmbH mit ihrem Kapital relativ lokal aufgestellt. Dabei spiele jedoch auch die beachtliche Größe des deutschen Marktes eine wichtige Rolle.

Laut dem ägyptischen Investor Dr. Khalid Ismail sei Kapital im Allgemeinen mobil, jedoch Venture Capital aufgrund des hohen Risikos eher lokal. Das Problem in arabischen Ländern seien die vergleichsweise kleinen Märkte in den jeweiligen Ländern. „Eine Mischung aus internationalem und lokalem Investment wäre die beste Lösung“, so Dr. Khalid Ismail.

Das Webinar wurde von Dr. Florian Amereller, Vorstand der Ghorfa und Partner bei Amereller Legal Consultants, geleitet. ■

Oman bleibt stabiler und lukrativer Wirtschaftspartner für deutsche Unternehmer



Das Sultanat Oman hat, seit Sultan Haitham bin Tariq im Januar 2020 die Führung des Landes übernommen hat, enorme Reformen auf den Weg gebracht. Im Rahmen ihrer Botschafter-Webinar-Reihe hat die Ghorfa am 26. April 2021 eine interessante Gesprächsrunde über Oman zusammengeführt. Thomas Schneider, deutscher Botschafter in Oman, hat in seinem Vortrag die potentiellen wirtschaftlichen Möglichkeiten sowie die wesentlichen Herausforderungen herausgearbeitet, denen Sultan bin Tariq bei Amtseintritt gegenüberstand. Die sinkenden Öleinnahmen, ein großes Defizit im Staatshaushalt sowie die Auswirkungen der Corona-Pandemie waren herausfordernde Ausgangspunkte, denen der Sultan mit Hilfe einer Reform des gesamten Regierungsapparates, einer Straffung des öffentlichen Sektors sowie einer Bündelung der Staatsfonds in die Oman Investment Authority entgegengewirkte.

Im Rahmen des „Economics Stimulus Plan“, der in der Oman-Vision 2040 eingebettet ist, werden Anreize für die Privatwirtschaft und ausländische Investoren geschaffen. Der Plan zielt insbesondere darauf ab, die Dominanz der Öl- und Gaswirtschaft zu verringern und nachhaltige Wirtschaftszeige voranzutreiben: Landwirtschaft und Fischerei, Produktion, Logistik und Transport, Energie sowie Bergbau und Tourismus. Konkrete Maßnahmen sind beispielweise Steuerbefreiungen für Unternehmen von bis zu 5 Jahren, Mietsenkungen, insbesondere in den Sonderwirtschaftszonen (wie zum Beispiel am Tiefseehafen Doqom), vereinfachte Gründungsverfahren für ausländische Unternehmen, Aufenthaltserleichterungen und Erleichterungen bei Eigentumserwerb sowie Steuersenkungen für KMUs von 15 auf 12 Prozent. Des weiteren sind ehrgeizige Infrastrukturprojekte wie Stromerzeugungs- (im

Bereich Wasserstoff und grüner Energie) und Entsalzungs komplexe außerhalb von Maskat und Salalah sowie Investitionen in das Gesundheits- und Bildungssystem vorgesehen. Wegen seiner geostrategischen Lage am Golf - mit einem Zugang zum Indischen Ozean und mit seinen State of the Art- Seehäfen, die bereits zum Teil von europäischen Firmen betrieben werden- positioniert sich das Sultanat als ein Hub für den indo- asiatischen Raum. „Es besteht ein großes Potenzial für deutsche Unternehmen, das es auszuschöpfen gilt“, so der deutsche Botschafter Schneider. Auch die Wachstumsprognosen des Internationalen Währungsfonds für Oman im Jahr 2022 mit 7,4 Prozent, die deutlich über denen seiner Nachbarstaaten wie Bahrain, Saudi-Arabien, Kuwait oder den Vereinigten Arabischen Emiraten liegen, spiegeln diese positiven Entwicklungen, die das Sultanat erlebt, wider. ■

„Doing Business“ in Libyen: große Herausforderung aber auch viele Möglichkeiten

Im Rahmen der exklusiven Botschafter-Webinar-Reihe hat die Ghorfa am 18. Mai eine weitere erfolgreiche Veranstaltung „Geschäftsmöglichkeiten für deutsche Unternehmen in Libyen“ durchgeführt. Allein die große Teilnehmerzahl - es waren insgesamt über 80 deutsche Unternehmen aus den verschiedensten Branchen vertreten - zeigt, dass Libyen in der deutschen Wirtschaft großes Interesse weckt. „Deutschland genießt traditionell ein gutes Standing in Libyen; an die alten Erfolge von 2012 möchten wir wieder anknüpfen“, betonte Sven Luthardt,

langjähriges Mitglied der Ghorfa und Initiator des Experten-Forums Libyens, das sich im Rahmen der Ghorfa seit einigen Jahren um die Stärkung der deutsch-libyschen Wirtschaftsbeziehungen bemüht. Marco Wanderwitz, parlamentarischer Staatssekretär im Bundesminister für Wirtschaft und Energie, hob die prinzipielle Bereitschaft und das große Interesse der deutschen Bundesregierung hervor, die bilateralen Handelsbeziehungen zu fördern. Dies vor allem in den Bereichen Energie und erneuerbare Energie - nicht zuletzt vor dem Hinter-

grund, die eigenen Ziele der nationalen Wasserstoffstrategie Deutschlands zu verfolgen. Die langjährige Expertise des deutschen Botschafters vor Ort, Dr. Oliver Owca, bereicherte den Vortrag mit interessanten Einblicken über die aktuelle Situation und Fortschritte in Libyen, die einen positiven Grundton schufen. Der seit Oktober 2020 herrschende Waffenstillstand, die mit parlamentarischer Zustimmung ernannte Einheitsregierung unter dem Premierminister Abdul Hamid Dbeibeh sowie die Wiederaufnahme der Ölexporte könnten bereits



als Errungenschaften gefeiert werden. Um sich als attraktiver Wirtschaftspartner zu positionieren, müsse Libyen allerdings an einigen wesentlichen „Doing-Business Baustellen arbeiten“, so Botschafter Owca. Wegen der Einflussnahme externer Kräfte gebe es immer noch ein Eskalationspotenzial. Die Durchführung rechtmäßiger Wahlen im Dezember 2021 seien ebenso wichtig wie die Stärkung der anfälligen staatlichen

Institutionen und die Stabilisierung der libyschen Außenhandelspolitik. Weil die staatlichen Strukturen in Libyen immer noch fragil sind, seien bis auf Weiteres PPPs (öffentlich-private Partnerschaften) erfolgversprechend. Kurzfristige Investitionsmöglichkeiten bestehen beispielsweise im Infrastrukturbereich (Strom- und Wasserversorgung, Wiederbelebung des Luftverkehrs), im Gesundheitssektor (Aufbau eines soliden

Gesundheitssystems) sowie im Bereich der erneuerbaren Energiegewinnung und nicht zuletzt der Erdölgewinnung. Das Webinar wurde von Bundesminister a.D. und Präsident der Ghorfa Dr. Peter Ramsauer eröffnet. Er hatte eingangs die Perspektiven der deutsch-libyschen Wirtschaftsbeziehungen und die Rolle der Ghorfa als Kompetenzzentrum, die die deutsch-arabischen Geschäftsbeziehungen fördert, erläutert. ■

Ein faires und unkompliziertes „Doing Business“ in Bahrain



In Zusammenarbeit mit der deutschen Botschaft in Bahrain hat die Ghorfa am 19. Mai 2021 ein Webinar veranstaltet, in dem die Geschäftsvorteile für deutsche Unternehmen insbesondere aus der Branche Logistik und Automatisierung vorgestellt wurden. Im Vordergrund des Vortrags von Kai Boeckmann, Botschafter Deutschlands in Manama, stand dabei das positive Geschäftsklima, das Bahrain seinen ausländischen Investoren bietet. Bahrain gilt traditionell als das „Financial Hub“ für die GCC-Region und weiß seine ausländischen Investoren durch unbürokratische, transparente und hoch digitalisierte Prozesse anzuziehen. Für eine Unternehmensgründung bedarf es einer minimalen Eigenkapitalisierung von umgerechnet 11.000 Euro, es werden keinerlei Kapitalverkehrsbeschränkungen auferlegt und eine Finanzierung durch den Mutterkonzern im Ausland sowie eine Repatriierung der Dividende ist jederzeit

möglich. Diese unkomplizierte Interaktion mit den Behörden in Bahrain spiegelt sich auch in den Geschäftspartnerschaften wider, die laut Erfahrungsberichten unserer Ghorfa-Mitglieder vor Ort einen Mehrwert darstellen, insbesondere im Austausch über aktuelle Entwicklungen und Gesetzesänderungen. Bahrain ist womöglich das einzige Land, dass die Covid-19-Pandemie aufgrund einer Kombination aus proaktiven Vorsichtsmaßnahmen und gezieltem Impfangebot gut gemeistert hat - ohne Lockdown und wesentliche wirtschaftlichen Einschränkungen. Es ist deswegen bestmöglich positioniert. Während deutsche Exporte in allen anderen Golfstaaten im Jahr 2020 rückläufig waren, haben diese nach Bahrain im Vergleich zur Vorjahresperiode ein Plus von 38,3 Prozent erzielt.

Diese einzigartigen Voraussetzungen geben deutschen Unternehmern und Start-

ups vielversprechende Perspektiven für Investitionsmöglichkeiten, unter anderem in den Bereichen Logistik, Infrastruktur (Wasser und Abwassermanagement), kultureller Tourismus (Bahrain verfügt über 3 UNESCO Weltkultureben!), aber auch Messe- und Konferenztourismus. Auch ist der E-Mobility-Sektor ein noch unerschlossener Markt in Bahrain. Gerade für deutsche Start-ups eröffnet sich hier ein lukrativer Einstieg, da nun auch die rechtlichen Voraussetzungen hierfür geschaffen worden sind. Das Webinar wurde vom Generalsekretär der Ghorfa, Herrn Abdulaziz Al-Mikhlafla, eröffnet, der auf die enge Zusammenarbeit zwischen der Ghorfa, den Partnern vor Ort und den Verwaltungsbehörden in Bahrain hinwies. Eine der aktuellen Bestrebungen beinhaltet die Stärkung der beruflichen Bildungs- und Weiterbildungsmaßnahmen in Bahrain, entsprechend dem deutschen dualen Bildungssystem. ■

Ägypten, ein großer Markt und das Tor zu Afrika



Als Teil der Webinar-Botschafter Reihe hat die Ghorfa am 20. Mai 2021 eine erfolgreiche Veranstaltung über die wirtschaftliche Entwicklung Ägyptens und die daraus entstehenden Geschäftsmöglichkeiten für deutsche Unternehmen durchgeführt. Der deutsche Botschafter vor Ort, Dr. Cyrill Nunn hob in seinem Vortrag die positiven wirtschaftlichen Entwicklungen hervor, die das Land aufgrund seiner zielgerichteten Wirtschaftspolitik in den letzten fünf Jahren erreicht hat. In den Mittelpunkt seiner Wirtschaftspolitik stelle Ägypten eine diversifizierte Energieversorgung - von einem Defizit in der Energieversorgung von 30 Prozent konnte sich das Land in diesen fünf Jahren zu einem Land mit einer Exportfähigkeit von 20-30 Prozent verwandeln. Die Ver-

besserung der Verkehrswege habe das Ziel, das Land besser zu vernetzen, um das Wirtschaftspotenzial zu entfalten und sich künftig als das Tor zu Afrika positionieren zu können. Konkrete oder potenzielle Geschäftsmöglichkeiten für die deutsche Wirtschaft sind unter anderem die Errichtung neuer Kraftwerke, der Bau einer Schnellbahn (ICE) nach Assuan, neue Straßenverbindungen, die Hafenerweiterung sowie die wirtschaftliche Expansion in seine Nachbarstaaten - mit ägyptischen Niederlassungen vor Ort. „Deutsche Unternehmen profitieren wegen der geschichtlichen Verbundenheit und genießen ein sehr hohes Ansehen in Ägypten“, betonte der deutsche Botschafter in seinem Vortrag. Auch wenn noch einige Herausforderungen im täglichen Geschäft bestünden, so

beim Investitionsschutz im noch recht bürokratischen Verwaltungsapparat, so bemühten sich die ägyptischen Behörden, diese aktiv zu lösen. Wegen seiner diversifizierten Wirtschaft, des großen Angebots an verfügbaren Rohstoffen, eines großen Anteils der Bevölkerung mit hoher Kaufkraft und eines großen Pools an qualifizierten bzw. qualifizierbaren Arbeitskräften bietet Ägypten optimale Voraussetzungen als Standort für deutsche Unternehmen und Investoren. Ghorfa-Präsidenten und Bundesminister a.D. Dr. Peter Ramsauer betonte während seines Beitrages im Seminar die beeindruckende Entwicklung, die Ägypten durchlaufen hat. Ägypten ist eines der wenigen afrikanischen Länder, das trotz der negativen Auswirkungen von Covid-19 ein positives Wachstum von 3,6 Prozent im Jahr 2020 verzeichnen konnte – sowie das Interesse Deutschlands, ein nachhaltiges Wirtschaftswachstum in dem Land zu unterstützen. Dies spiegele sich auch im bilateralen Handelsvolumen mit Deutschland wider, welches 2020 mit 5,5 Milliarden Euro konstant auf hohem Niveau sei, wobei die Tendenz für die kommenden Jahre steigend bleibe. ■

Strategische Allianzen im Gesundheitssektor

Das Webinar der Arbeitsgruppe Health, das am 1. Juni 2021 von der Ghorfa und der German Health Alliance (GHA) organisiert wurde, war der Auftakt für die Formierung einer strategischen Partnerschaft auf Expertenebene: Die Ghorfa, das Kompetenzcenter für die deutsch-arabischen Unternehmen bündelt ihr Know-how mit der fachspezifischen Expertise im Gesundheitssektor in der GHA. Dieses Kompetenz-Bündnis soll die Perspektiven für eine langfristige und zukunftsorientierte Zusammenarbeit zwischen deutschen und arabischen Unternehmen und Institutionen im Gesundheitssektor weiterentwickeln. Abdulaziz Al-Mikhlaifi, Generalsekretär der Ghorfa und der Vorstandsvorsitzende der GHA, Roland Göhde, benannten die konkreten Schritte für eine verstärkte

Zusammenarbeit zwischen den beiden Institutionen.

Die Diskussion der Teilnehmer machte deutlich, dass Wissenstransfer und Erfahrungen deutscher Unternehmen für arabisch-deutsche Zusammenarbeit von zentraler Bedeutung sind. Deutsche Unternehmen gelten auch im Gesundheitssektor als verlässliche Partner für arabische Unternehmen. Dies erleichtere die Bedingungen, um einen digitalen Transformationsprozess in den arabischen Ländern vorantreiben zu können. Die Arbeitsgruppe, zu der sich mehr als 40 deutsche und arabische Unternehmen zusammengeschaltet hatten, setzten den Fokus auf vier wesentliche Themen: den digitalen Transformationsprozess, die Notwendigkeit des Aufbaus und der

Förderung lokaler Kapazitäten, die Integration und Komplementierung medizinischer Leistungen auf strategischer Ebene sowie die Berücksichtigung rechtlicher, länderspezifischer Rahmenbedingungen; Letzteres insbesondere bei der Datenverwaltung und -auswertung im Gesundheitswesen. Das bevorstehende Deutsch-Arabische Gesundheitsforum, das am 14. und 15. September dieses Jahres in Berlin stattfindet, soll hierbei als Plattform dienen, um einen Austausch über „lessons learned“, die bereits bestehenden Erfahrungen, sowie mögliche Chancen für eine deutsch-arabische Zusammenarbeit anzuregen. Als Ziel wurde benannt: Erstellung eines konkreten Handlungskonzepts für eine zukunftsorientierte deutsch-arabische Zusammenarbeit im Gesundheitssektor. ■

Generalsekretär auf der 131. Sitzung der Union of Arab Chambers in Dubai

Am 7. und 8. Juni 2021 nahm Abdulaziz Al-Mikhlafti, Generalsekretär der Ghorfa Arab German Chamber of Commerce and Industry, an der diesjährigen Sitzung der Union of Arab Chambers in Dubai teil. In seiner Funktion als Generalkoordinator der Joint Arab Foreign Chambers beriet sich Generalsekretär Al-Mikhlafti zudem mit Präsidenten der arabischen Kammern darüber, wie man aktuellen Herausforderungen und zukünftigen Auswirkungen der Covid-19 Pandemie auf die arabischen Handelskammern am besten entgegenwirken kann. Während der Sitzung fand die Wahl der Mitglieder des Exekutiv-



ausschusses sowie eine Diskussion über zukünftige Aktivitäten und Überprüfung der Angelegenheiten der gemeinsamen arabisch-ausländischen Handelskammern

statt. Der Generalsekretär besuchte zudem die Sitzung des Gemischten Ausschusses für ausländische Kammerangelegenheiten am 7. Juni. ■

Webinar: “Adjusting to the New Normal post Covid-19”



Die Pandemie hat die Weltwirtschaft und die Beziehungen der Wirtschaftspartner stark beeinträchtigt – und wohl auch auf Dauer verändert. Beim Umgang mit der Pandemie und vor allem bei der neuen Ausrichtung mit all den während der Pandemie gesammelten Erfahrungen zeichnen sich interessante und vielfach zukunftsweisende Veränderungen ab. Am 7. Juni 2021 richtete die Ghorfa in Kooperation mit der Nordafrika Mittelost Initiative der deutschen Wirtschaft (NMI) ein Webinar aus, das den Blick nach vorn richtete. Die hochkarätigen Sprecher aus Wirtschaft und Politik prognostizierten, dass man aus der Corona-Pandemie durchaus gestärkt hervorgehen werde. Niels Annen, Staatsminister im Auswärtigen Amt, hob in seinem Vortrag hervor, dass man aus Fehlern im Umgang mit der Pandemie schon gelernt habe – sei es im Bereich der Digitalisierung oder der internationalen Solidarität. Das Motto der deutschen Außenpolitik für die Welt nach Corona laute „Building back bet-

ter“, so Staatsminister Annen. Ghorfa-Präsident und Bundesminister a.D. Dr. Peter Raumsauer hob hervor, dass - trotz der anstehenden Bundestagswahlen im September 2021 und der Konzentration auf Innenpolitik - Deutschland den Fokus auf ein umfassendes Engagement in der internationalen Zusammenarbeit und Sicherheitspolitik legen müsse. „Trotz aller aktuellen Herausforderungen im Zusammenhang mit Covid-19 erleben wir derzeit sowohl in Europa als auch in den arabischen Ländern grundlegende und hochinteressante Veränderungen im globalen Handel und Wirtschaftsgeschehen“, so Dr. Ramsauer. Mit Transformationsprogrammen, Reformen, neuen Investitionsgesetzen und anderen Regulierungen verstärkten die arabischen Länder ihre Anstrengungen zur Diversifizierung ihrer Volkswirtschaften. Hierbei spielten die Energiesektoren eine herausragende Rolle. Weil die Bundesregierung mit ihrem Klimaschutzplan 2050 ehrgeizige Klimaschutzziele festgelegt habe, seien insbe-

sondere in diesem Bereich die Chancen in den arabisch-deutschen Geschäftsbeziehungen vielversprechend. Das gemeinsame Interesse, zwischen Deutschland und den arabischen Ländern langfristige und nachhaltige Kooperationen einzugehen, sei und bleibe - auch nach der Pandemie - ein verlässliches Prinzip beider Seiten, stellte der libanesische Botschafter und Dekan des arabischen diplomatischen Korps in Deutschland, Dr. Mustapha Adib, heraus. Ralf Wintergerst, Vorsitzender der NMI und Vorsitzender der Geschäftsführung von Giesecke+Devrient, betonte in seinem Vortrag, dass der Schwerpunkt der NMI-Arbeit auf dem Geschäft mit den arabischen Ländern liege, da diese Wachstumsmärkte mit ihren etwa 420 Millionen Einwohnern große Potenziale für Industrie und Handel sowie wichtige Exportdestinationen für deutsche Unternehmen bieten. Das Webinar wurde von der CEO des German-Saudi Arabian Liaison Offices for Economic Affairs (GESALO), Dr. Dalia Samra Rothe moderiert. ■

Irak-Webinar: Neue Gesetze bieten gute Voraussetzungen



Ohne Zweifel blickt der Irak auf eine bewegte Zeit zurück. Nach dem militärischen Sieg über den IS geht es nun darum, den Irakerinnen und Irakern eine Rückkehr zur Normalität zu ermöglichen und Perspektiven – sowohl auf wirtschaftlicher als auch auf gesellschaftlicher Ebene – zu bieten. Dieser Aufgabe widmete sich am 08.06.2021 der Botschafter Dr. Ole Diehl in seinem Vortrag im Rahmen der exklusiven Botschafter-Webinar-Reihe „Geschäftsmöglichkeiten und Herausforderungen im Irak“. Botschafter Diehl gab den fast 60 Teilnehmern einen ausführlichen Überblick über die aktuelle Situation auf politischer, gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Ebene im Irak. So



betonte er erfolgreiche Entwicklungen der Außenpolitik der Regierung in Baghdad, wie zum Beispiel den Papstbesuch Anfang März 2021. Das vielversprechende Wirtschaftsprogramm, das Reformen im Steuersystem, ein Investitionsgesetz sowie ein Zollsystem vorsehe, müsse nun akribisch umgesetzt werden. Da gelte auch für die Einreise- beziehungsweise Durchreisereicherungen (zwischen Irak und Erbil) und die Stärkung des Privatsektors insgesamt. Der stellvertretende deutsche Generalkonsul in Erbil, Sven Krauspe, teilte die Auffassung zu den Perspektiven, die Reformprogramme und aktuellen Entwicklungen in Bezug auf den kurdischen Teil des Irak. Konsens bestand darüber, dass



der Irak aufgrund seines Entwicklungsstandes und der großen Erdöl- und Gasvorkommen großes Potenzial für deutsche Unternehmen bietet. Es gelte nun, die strukturbildenden Maßnahmen umzusetzen, den Fokus auf die nicht-Öl-basierten Wirtschaftssektoren zu setzen, um die wirtschaftliche Aktivität anzukurbeln und sich als attraktiver Wirtschaftspartner zu positionieren. Ghorfa-Präsident und Bundesminister a.D. Dr. Peter Ramsauer betonte die traditionell engen Wirtschaftskontakte zwischen Deutschland und dem Irak, auch in der derzeitigen Entwicklungszusammenarbeit, die für zukünftige bilaterale Geschäftsmöglichkeiten maßgeblich sein werden. ■

Ras El Khaima: „DISCOVER UNIQUE BUSINESS OPPORTUNITIES IN UAE“

Ras al Khaimah gilt als besonders aufstrebendes Emirat in den Vereinigten Arabischen Emiraten – nicht zuletzt wegen seiner wirtschaftlichen Freihandelszone. Das Webinar, das die Ghorfa in Kooperation mit der RAS AL KHAIMAH ECONOMIC ZONE (RAKEZ) am 10. Juni 2021 veranstaltete, präsentierte die Vorteile und konkreten Schritte für eine Unternehmensgründung in der Emiratischen Freihandelszone. Die RAKEZ ist heute eine der größten Wirtschaftszonen der Region. Sie erstreckt sich auf rund 33 Millionen Quadratmeter und beherbergt über 13.000 Unternehmen. Durch unterschiedliche maßgeschneiderte Geschäftspakete und Dienstleistungen aus einer Hand (One-Stop Shop-Solution) werden internationale Unternehmen bei ihrer Gründung in oder außerhalb der Freihandelszone unterstützt. Das Europabüro der RAKEZ in Köln bietet hierbei vor Ort die erforderliche Beratung und Unterstützung für europäische und insbesondere deutsche Unternehmen.



Derzeit sind bereits 520 deutsche Firmen in der Freihandelszone angesiedelt. Die Diskussionsrunde bekräftigte, dass RAKEZ ein kostengünstiges, steuerfreies und investitionsfreundliches Unternehmensumfeld für eine Unternehmensgründung bietet. Wegen seiner geo-strategischen Lage kann ein optimaler Zugang zu Märkten in Europa, Nordafrika, dem Nahen Osten sowie Zentral- und Süd-Asien geboten werden. Darüber hinaus hält RAKEZ für Unternehmen eine ideale Logistik vor: Es gibt fünf Seehäfen, an erster Stelle Saqr Port, den größten Schüttguthafen im Nahen Osten sowie den internationalen Flughafen von Ras

al Khaimah. Experten mit Ortskenntnis – unter Ihnen Christoph Keimer, Schlüter-Rechtsanwälte – diskutierten rechtliche Aspekte und mögliche Rechtsformen für eine Unternehmensgründung.

Unternehmen, die sich in einer der Free Zones niederlassen, können zu 100 Prozent im Besitz des ausländischen Investors bleiben; ein lokaler Sponsor ist in diesem Fall nicht notwendig. Geschäfte innerhalb der VAE können jedoch nicht getätigt werden, außer mit anderen Unternehmen der Freihandelszone. Der Generalsekretär der Ghorfa Arab-German Chamber of Commerce, Abdul Aziz Al-Mikhlaflafi, bestätigte aufgrund seines kürzlichen Besuches in den Vereinigten Arabischen Emiraten, dass die Wirtschaft dort nach der Pandemie eine große Dynamik aufgenommen hat. Das Webinar käme zu einem perfekten Zeitpunkt, um diese vielversprechenden Chancen für die Vertiefung der arabisch-deutschen Geschäftsbeziehungen zu erkunden. ■

Arabia Felix: Herausforderungen und Potenziale für die Zukunft

Am 14. Juni 2021 organisierte die Ghorfa ein spannendes Webinar im Rahmen der Reihe „Geschäftsmöglichkeiten für deutsche Unternehmen in den arabischen Ländern“ zu den Entwicklungen im Jemen. Die deutsche Botschafterin im Jemen, Frau Müller-Holtkemper, gab den zahlreichen Teilnehmern exklusive Einblicke zur aktuellen Entwicklung sowie den Herausforderungen im Jemen. Die humanitäre Situation beschrieb die Botschafterin als besorgniserregend, nicht zuletzt aufgrund des andauernden Konfliktes zwischen den Rebellen der Huthi-Bewegung und der international anerkannten Regierung unter Staatspräsident Abd Rabbu Mansour Hadi. Aktuelle Vermittlungsbemühungen des Sultans Oman gäben Grund zu vorsichtigem Optimismus. Mit Hilfe eines Vier-Punkte-Planes, der die Erreichung eines landesweiten Waffenstillstandes, die Wiedereröffnung des Flughafens Sanaa, die Verbesserung des Zugangs zum Hafen Al-Hudaydah sowie einen Stopp der militärischen Offensive auf Maareb beinhaltet, soll eine Stabilisierung der Situation im Jemen herbeigeführt werden,



die die Grundlage für einen Wiederaufbau und eine Belebung der wirtschaftlichen Aktivitäten schafften. Für den Wiederaufbau des Verkehrs und der Infrastruktur, insbesondere für Straßen, Häfen und Flughäfen stehen bereits internationale finanzielle Mittel zur Verfügung. Die derzeitige Zusammenarbeit mit internationalen Institutionen konzentriert sich hauptsächlich auf die humanitäre und medizinische Ebene. Bundesminister a.D. und Präsident der Ghorfa, Dr. Peter Ramsauer bestätigte, dass auch in der derzeitigen Krise Deutschland die Zusammenarbeit nicht eingestellt, sondern an die aktuellen Herausforderungen angepasst habe. So habe Deutschland bei der im März dieses Jahres gehaltenen UN-Geberkonferenz mit 200 Millionen Euro einen der größten Beiträge geleis-



tet. Der Generalsekretär der Ghorfa, Abdulaziz Al-Mikhlafi, informierte zum Abschluss des Webinars über die Rolle der Ghorfa in der Geschäftsanbahnung und Vermittlung zwischen deutschen und jemenitischen Unternehmen in Kooperation mit der jemenitischen Handelskammer. Um dem Jemen bei seinem Wiederaufbau zu unterstützen, strebt die Ghorfa künftig Kammer- und Verbandspartnerschaftsprogramme an, die eine gezielte Förderung der wirtschaftlichen Strukturen und der Weiterentwicklung der bestehenden Kapazitäten vorsehen. „Letztlich bleibt das wichtigste Gut des Jemen die geschäftstüchtigen und erfindungsreichen Menschen, in die es zu investieren gilt“, schlussfolgerte die Botschafterin Müller-Holtkemper. ■

„Building an Ecosystem to develop Green Hydrogen“

Grüner Wasserstoff gilt als Energie der Zukunft. Weltweit werden dekarbonisierte Energiesysteme entwickelt, in denen die Produktion des grünen Wasserstoffes eine wichtige Rolle spielt. Allgemein gilt er als die Energiequelle, um den weltweiten Energiebedarf für Elektrizität und Mobilität nachhaltiger zu decken. In Vorbereitung auf das Arab-German Energy Forum richtete die Ghorfa am 15. Juni 2021, in Kooperation mit Tractebel Engineering GmbH das Webinar „Building an Ecosystem to develop Green Hydrogen“ aus. Die Sprecher kamen aus verschiedenen arabischen Ländern wie zum Beispiel Algerien. Den Vereinigten Arabischen Emirate, Ägypten und Saudi-Arabien präsentierten ihre Grüne-Wasserstoff-Strategien als Konzept oder stellten bereits Pilot-Projekte vor. Experten aus der Energie-Branche (NEOM, Siemens



Energy for Middle East and Africa und Tractebel Engineering) bereicherten die Diskussionsrunde und zeigten die generellen Perspektiven, aber auch die damit verbundenen Herausforderungen in der Wasserstoffproduktion auf. Neben der Lagerung und dem Transportes bleiben als größte Herausforderung die relativ hohen Kosten für die erforderliche Elektrolyse, die etwa ein Drittel der Kosten für grünen Wasserstoff ausmacht. Für die arabischen Länder eröffnen sich durch die Wasserstoffproduktion jedoch

neue Geschäftsmodelle und Perspektiven für nachhaltige Entwicklung, da sie sich als wind- und sonnenreiche Länder klar im Wettbewerbsvorteil befinden. Dieser zukunftssichere Transformationsprozess eröffnet ihnen die Option, dass sie die Energie-Staaten nach der Zeit von Öl und Gas werden. Hier entsteht ein großer Bedarf an lokal ausgebildeten Arbeitern, Technikern und Ingenieuren auf allen Ebenen. Grüner Wasserstoff wird eine entscheidende Rolle dabei spielen, dass Europa seine 2050 Dekarbonisierungsziele erreichen kann. Bilaterale Energiepartnerschaften, beziehungsweise Energiedialoge mit den arabischen Ländern wie zum Beispiel mit Ägypten, Algerien, Jordanien, Marokko, Oman, Saudi-Arabien, Tunesien und den Vereinigten Arabischen Emiraten sind zentrale Instrumente der Energieaußenpolitik der Bundesregierung ■

Saudi-Arabien positioniert sich als zukunftsorientierte, attraktiver Standort neu



Die große Zahl von rund 80 Unternehmen, die am 16. Juni am Webinar, „Aktuelle Entwicklungen, Geschäftschancen und Herausforderungen für deutsche Unternehmen in Saudi-Arabien“, der Ghorfa in Zusammenarbeit mit der deutschen Botschaft in Saudi-Arabien teilgenommen haben, war ein klarer Indikator: Das Königreich genießt derzeit große Aufmerksamkeit bei deutschen Unternehmen.

Saudi-Arabien hat sich mit seiner Vision 2030, das eine Diversifizierung der Wirtschaft mit einhergehenden Privatisierungsmaßnahmen vorsieht, ambitionierte Ziele gesetzt. Deutsche Unternehmen haben erkannt, dass sich Saudi-Arabien als attraktiver und zukunftsorientierter Wirtschaftsstandort in der GCC-Region für internationale Unternehmen neu positioniert.

Saudi-Arabien ist Deutschlands zweitwichtigster Handelspartner im arabischen Raum - mit einem Handelsvolumen von fast 7 Milliarden Euro im Jahr 2020. Ein Ausbau dieser deutsch-saudischen Wirtschaftskooperation ist vielversprechend, nicht zuletzt wegen eines verbesserten außenpolitischen Umfeldes und seiner aktuellen wirtschaftspolitischen Entwicklung. Die

sieht unter anderem die Abschaffung des Kafalah-Systems (Sponsoringsystem für ausländische Unternehmer durch einen saudischen Staatsbürger), die Förderung des Privatsektors im Rahmen von PPP-Projekten (Public Private Partnership) und den Einstieg in die Wasserstoffproduktion vor. Saudi-Arabien möchte Solar- und Windenergie nutzen, um zum weltweit größten Produzenten von grünem Wasserstoff aufzusteigen. Eine gemeinsame Absichtserklärung zur Gründung einer Wasserstoffzusammenarbeit zwischen Deutschland und Saudi-Arabien, die im März 2021 unterzeichnet wurde, unterstreicht den Willen beider Länder, Projekte in den Bereichen Erzeugung, Weiterverarbeitung, Anwendung und Transport von grünem Wasserstoff gemeinsam umzusetzen. Jörg Ranau, der deutsche Botschafter in Riad, präsentierte lukrative Möglichkeiten für künftige deutsch-saudische Kooperationen, die sich aus den ambitionierten Großprojekten in der Infrastruktur (Eisenbahn, Metro), im Gesundheitswesen und insbesondere im Städtebau und Tourismus ergeben. Ein beispielhaftes Großprojekt ist das rund 500 Milliarden US-Dollar-Projekt Neom, das im Nordwesten des Landes entstehen soll. Es beinhaltet eine futuristische Stadt,

die durch den Einsatz künstlicher Intelligenz mit einem automatisierten Verkehrsnetz durchzogen und komplett mit erneuerbarer Energie versorgt werden soll.

Im Jahr 2025 soll die erste Bauphase abgeschlossen sein. Weitere geplante oder schon angelaufene touristische Großprojekte sind zwei Vorhaben am Roten Meer (Red Sea Tourism Project, Amaala-Project), ein Vergnügungspark (Qiddiya Entertainment City) westlich von Riad sowie der King Salman Park in Riad. Da diese Projekte großes Potenzial für eine deutsch-saudische Zusammenarbeit bergen, seien zeitnahe Delegationsreisen mit deutschen Unternehmen nach Saudi-Arabien zu empfehlen. Der Fokus solle hier auf den Themenfeldern ICT, künstliche Intelligenz, erneuerbare Energien sowie Gesundheit liegen. Bundesminister a.D. und Präsident der Ghorfa, Dr. Peter Ramsauer erwähnte, dass Erfahrungen aus den zahlreichen Delegationsreisen der Ghorfa nach Saudi-Arabien bestätigten, „dass deutsche Technologie und deutsches Know-how sehr geschätzt werden und „Made in Germany“ als Beweis höchster Qualität angesehen wird.“ ■



Fraport Saudi Arabia, a subsidiary of Fraport AG Frankfurt Airport Services Worldwide, has been active in the Kingdom of Saudi Arabia since 2008. For nearly a century, Fraport AG has developed extensive know-how and experience at Frankfurt – and increasingly around the globe since the 1980s. Today, Fraport is a highly respected global leader in managing 31 international airports, hubs and airport-based companies in 11 countries on 4 continents. Fraport Saudi Arabia's vision is to provide the Saudi aviation/airport market with airport management and consulting services. Its goal is to support the sustainable growth of airport operators and its airports. The success hereby relies on fostering development, growth, and change, in order to achieve efficient, safe, seamless and efficient airport operations.

Fraport Saudi Arabia



Alexander Larisch
Managing Director
Fraport Saudi Arabia
Nimr Al Nakheel Centre, Building A, 1st Floor, Office 111
Iman Saud Bin Abdulaziz Muhammad Road
Riyadh 12381, Kingdom of Saudi Arabia
Mobile: +49 160 91928316
E-Mail: a.larisch@fraport.de, www.fraport.de

KLINIKEN SCHMIEDER

Clinic for Neurology and
Neurological Rehabilitation

Pioneer and quality leader in the rehabilitation of neurological diseases in Germany.

The Schmieder Clinic combines university research and innovative therapeutic approaches with the experience of more than 70 years in neurological rehabilitation. Because symptoms and the course of neurological diseases vary greatly, our interdisciplinary team, consisting of physicians, therapists, and nurses, tailor an individual treatment plan to our patients' specific needs. State-of-the-art training systems and methods such as the Vector system (sensor-controlled walking system) as well as the Brain Stimulation Center are an integral part of the treatment concept. As a family owned clinic group, our patients' wellbeing is at the core of our values and we continuously strive to improve the outcome for the benefit our patients'.

Kliniken Schmieder (Stiftung & Co.) KG



Stefan Boeckle
Director International Relations
Kliniken Schmieder (Stiftung & Co.) KG
Zum Tafelholz 8
78476 Allensbach
Phone: +49 (0)7533-808-1095
Email: s.boeckle@kliniken-schmieder.de
www.www.kliniken-schmieder.de/english



Sana Hospital Group is a top 3 German hospital group of 56 world-class, award-winning private hospitals, complemented by outpatient and diagnostic centers spread across Germany. In centers of excellence for e.g. Orthopedics and Spine, Neurology, Cardiology, Cardiovascular Surgery, Bariatrics and Pediatrics, highly decorated doctors - among them numerous professors at German universities - offer world-class medicine to German and international patients. Major hospitals are located in the areas of Berlin, Munich, Frankfurt and Düsseldorf/ Cologne, among others. Constantly striving to improve patients' and their families' lives, Sana hospitals continue to stand out through medical excellence, use of latest technology and the human touch that is essential to any healing.

Sana Hospital Group



Sven Heining
Director International
Sana Hospital Group
Oskar-Messter-Straße 24
85737 Ismaning
Mobile: +49 151 58873688
Email: sven.heining@sana.de
Web: www.sana.de

SIEMENS

Siemens AG (Berlin and Munich) is a technology company focused on industry, infrastructure, transport, and healthcare. From more resource-efficient factories, resilient supply chains, and smarter buildings and grids, to cleaner and more comfortable transportation as well as advanced healthcare, the company creates technology with purpose adding real value for customers. By combining the real and the digital worlds, Siemens empowers its customers to transform their industries and markets, to transform the everyday for billions of people. Siemens also owns a majority stake in the publicly listed company Siemens Healthineers, a globally leading medical technology provider shaping the future of healthcare. In addition, Siemens holds a minority stake in Siemens Energy, a global leader in the transmission and generation of electrical power.

Siemens



Helmut von Struve
CEO, Siemens UAE and Middle East
Siemens Building
Masdar City, PO Box 44987, Abu Dhabi UAE
The Galleries Building 2
Downtown Jebel Ali, PO Box 116338, Dubai UAE
Email: helmut.vonstruve@siemens.com
Web: www.siemens.ae