

## Ausgewählte Großprojekte

Projekt	Beschreibung	Kosten in Mrd. US\$	Fertigstellung
<b>Bau</b>			
Jizan Economic City	Stadtentwicklung: Schwerindustrie	27	2020
King Abdullah Economic City	Stadtentwicklung: Tourismus, Leichtindustrie, Dienstleistungen	26	2020
Jeddah Mixed-Used Development	Wohn-/Gewerbe-/Industriegebiet	13	2015
Jeddah Hills	Wohnungsbau	11	2012
Al-Shamiyah Makkah Development	Wohnungsbau	9	2012
Prince Abdulaziz bin Mutsaed Economic City	Stadtentwicklung: Bergbau, Landwirtschaft	8	2018
Knowledge Economic City	Stadtentwicklung in Medina: Informationstechnologie	7	2020
Riyadh Multi-Purpose Scheme	Stadtentwicklung: Tourismus, Wohnungsbau	7	2015
Makkah-Medina Railway	444 km lange Eisenbahnverbindung zwischen den heiligen Städten	6	2012
<b>Petrochemie</b>			
Ras Tanura	Umfassender Petrochemie-Komplex	22 bis 26	2012
Yanbu	Steam Cracker, Aromate-Komplex	10	2014
Jubail	Olefin- und Derivate-Komplex	9	2010
Jubail	Olefin- und Ammoniak-Komplex	8	-
Öl und Gas			
Yanbu	Exportraffinerie	12 bis 13	2011
Jizan	Raffinerie	7 bis 12	2012
East Coast	Raffinerie	7 bis 8	2012
Jubai	Exportraffinerie	6 bis 8	2011

Quelle: MEED

## KLA – EIN DEUTSCHES LANDSCHAFTS-ARCHITEKTURBÜRO IN SAUDI ARABIEN

Dietmar Kamphaus (Kamphaus Landscape Architecture)

**A**ls Inhaber von KLA Kamphans Landschaftsarchitektur bin ich seit 10 Jahren in Saudi Arabien tätig. Ich plane private und öffentliche Gärten, Parkanlagen sowie große stadtplanerische Projekte.

Als Einzelunternehmer begann ich u.a. als Sub-Consultant für verschiedene Klienten in Riad zu arbeiten. Auf diese Weise war ich in der Lage meine erstmals vor 25 Jahren in dieser Region gesammelten Er-

fahrungen anwenden und vertiefen zu können.

Es war eine grundlegende Erfahrung festzustellen, dass die ersten intensiven Kontakte zu den Saudis aus den 80er Jahren selbst nach dieser langen Zeit noch Bestand hatten. Diese Beständigkeit ist ein wesentlicher Eckpfeiler um in Saudi-Arabien erfolgreich zu sein. Aus unserer nordeuropäischen Sicht wird im Orient zu viel Zeit im Vorfeld von Auftragsvergaben investiert. Aber gerade diese Zeit schafft

die Vertrauensbasis, auf der Geschäfte gemacht werden. Das sich immer wiederholende Ritual eines kurzen Plausches zu einer Tasse Tee oder Kaffee zieht sich lange hin. Doch es lohnt sich. Bei diesen informellen Treffen werden die persönlichen Beziehungen zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer hergestellt und verfestigt und sind vielfach von langer Dauer. Private und geschäftliche Interessen lassen sich selten eindeutig trennen. Ohne persönliche Beziehung auf "Entscheider Ebene" wird es kaum zum Geschäftsabschluss kommen.

Nach anfangs eher kleinen Projekten wie Gärten und Farmen, bearbeiten wir seit 2004 überwiegend große und sehr große Projekte wie beispielsweise die gesamte Küstenentwicklung in Yanbu am Roten Meer, die Infrastrukturbegrünung der „König Abdullah International City“ und die Gesamtbegrünung eines 5 Mio. qm Stadtbezirkes bei Riad.

Die Frage, ob ein Einstieg in den saudischen Markt als Freiberufler oder KMU lohnenswert ist, stellt sich für mich nicht:

- Mein Büro ist für ca. 2 Jahre mit Aufträgen ausgelastet
- Wir sind auf ein ansehnliches Team von festen und freien Mitarbeitern angewachsen
- Der Kreis der potentiellen Auftraggeber wächst ebenfalls ständig

Die boomende Wirtschaftssituation kann mit dem Goldrausch in Kalifornien oder Alaska verglichen werden. U.a. ist dies daran wahrzunehmen, dass Flüge zwischen Riad, Jeddah und Dammam regelmäßig ausgebucht sind.

Dieser Wirtschaftsboom stellt große und neue Anforderungen an jedes Unternehmen: Aufträge unterliegen hohen Qualitätsansprüchen und sind gleichzeitig in sehr kurzen Fristen zu erbringen.

War es im vergangenen Jahr noch üblich, dass mit Terminen sehr locker umgegangen wurde – Terminüberschreitungen waren an der Tagesordnung – wird heute erwartet, dass Termine unterschritten werden. Seit Anfang 2007 sind die Geschäftspraktiken der VAE/Dubai auch in Saudi Arabien tägliche Praxis.

Es ist eine unumstößliche Weisheit, dass man einen langen Atem braucht um im Morgenland geschäftlich Fuß zu fassen. Nach Erstkontakten ist es sinnvoll eine mehrmonatige Nachbearbeitungsphase einzuplanen. Regelmäßige Besuche müssen stattfinden.

Um Erstkontakte zu knüpfen, sind beispielsweise Delegationsreisen sinnvolle Angebote. Ich selber konnte durch solch eine Reise und anschließende regelmäßige Besuche vor Ort meine Geschäftstätigkeit auf die VAE und Katar ausweiten.

Der Umgang mit der arabisch/islamischen Kultur sollte keine Probleme bereiten. Im Gegensatz zu einem Kurzaufenthalt wie im Urlaub, können sich bei längerem Aufenthalt ungeahnte Schwierigkeiten ergeben. Auch mir geht es immer wieder so, dass die oft bewunderte arabische Gelassenheit der Geschäftspartner als provokativ empfunden wird.

Mit unternehmerischem Mut und einem nicht zu knapp bemessenem Finanzpolster für die ersten Monate, sollte der Weg nach Saudi-Arabien jedem Unternehmer offen stehen. Die Zeit für einen Markteintritt war wohl nie günstiger!