

Wirtschaftschance Golfregion? Orientierungshilfe Sachbuch

Kurze Rezension von Gaby Barton

Michael Backfisch, Die Scheich-AG, Wie unsere Unternehmen vom Wirtschaftswunder am Golf profitieren. Campus Sachbuch, erschienen: 14.02.2011
254 Seiten, 8-seitiger 4-farbiger Bildteil, ISBN 9783593393414, € 22,00

Das Buch erscheint zu einem Zeitpunkt, wo die Umwälzungen im Arabischen Raum auch auf die Golfregion übergegriffen hat. Es ist aber keinesfalls auf Grund der derzeitigen politischen Ereignisse überholt. Der Blick des Journalisten und Autors Michael Backfisch ist auf die wirtschaftlichen Gegebenheiten, besonders auf die Wachstumsmotoren in der Golfregion, gerichtet. Sein profundes Buch ist Wirtschaftslektüre und Ratgeber zugleich.

Michael Backfisch war als Nahostkorrespondent für das Handelsblatt bis 2010 vor Ort in Dubai. Gleich im Vorwort wird klar, worum es dem Autor geht. Er ist fasziniert von dieser dynamischen Wirtschaftsregion und sein Anliegen ist, das in der öffentlichen Wahrnehmung in Deutschland oft verzerrte Bild zurecht zu rücken. Dem Autor gelingt dies auch eindrucksvoll, ohne dabei unkritisch zu sein. Durch seinen saloppen Sprachstil und bildhaften Ausdrücken („Härteeinsatz, basteln, festklopfen“) sind die Ausführungen trotz der Fülle an Fakten gut und unterhaltsam zu lesen.

Den Emiraten Abu Dhabi, Dubai, sowie Saudi Arabien und Katar werden jeweils eigene Kapitel gewidmet. Übersichtskarten im Umschlag erleichtern den geografischen Überblick. Ein Bildteil, Anmerkungen und Quellen Hinweise runden das Bild ab.

Bietet das Buch Firmen, die mit der Region ins Geschäft kommen wollen, einen besonderen Mehrwert, wie der Autor im Vorwort verspricht?

Das lässt sich auf jeden Fall bestätigen. An vielen Stellen im Buch zeigt Herr Backfisch Möglichkeiten für deutsche Unternehmen auf. Nicht jeder Leser wird sich mit den vielen Details, Namen und Zahlen, die er ausbreitet, beschäftigen wollen. Aber auch derjenige, der sich schnell einen Eindruck verschaffen will, zu dem für ihn besonders interessantem Land bzw. Aspekten, kann sich leicht in einzelne Kapitel einlesen.

Dankenswerter Weise spart Backfisch aber auch die Schwierigkeiten und die Langwierigkeit des Geschäftemachens nicht aus und zeichnet kein nur rosarotes Bild.

Was mir gut gefällt und was dem Anliegen dienlich ist, ist dass Herr Backfisch teilweise auch auf den persönlichen Hintergrund seiner Gesprächspartner zu sprechen kommt.

Die Aussagen seines Gegenübers nimmt er jeweils als Einstieg, um in Themen oder Aspekte mit ergänzenden Information tiefer einzusteigen und auch kritisch zu kommentieren oder zu beurteilen. Durch die bildhafte Beschreibung seiner Interviewpartner, der Orte und Treffpunkte, sowie dessen, was ihm auffällt, liest sich das Buch unterhaltsam, vermittelt einen realistischen Eindruck von den Verhältnissen und liefert einen atmosphärischen Schnappschuss von dem, was dem Geschäftsmann begegnen könnte. Backfisch würdigt auch detailreich die vielfältigen Kooperationen mit westlichen Firmen in der Wirtschaft der beschriebenen Golfstaaten.

In einem Unterkapitel zum Emirat Dubai beleuchtet er den Handel mit dem Iran vor dem Hintergrund der internationalen Wirtschaftssanktionen; wiederum ausgehend von einem Interview.

Auch Kenner der Region werden noch Neues erfahren, wie z. B. im Kapitel, das sich um die Bildungsherausforderung der Region dreht, und wie deutsche Unternehmen dies zum Vorteil nutzen können. Oder wenn der Autor versucht die Arabischen Staatsfonds mit Bezug auf ihre Strategie zu kategorisieren und diese in ihrer Bedeutung für den globalen Kapitalmarkt einordnet.

Der besondere Wert des Buches basiert darauf, dass Herr Backfisch mehrere Jahre vor Ort war und Zugang auch zu vielen einheimischen Persönlichkeiten, Wirtschaftsgrößen und Experten gefunden hat. Seiner Erfahrung und seinem diskretem Vorgehen, wie er selber beschreibt, ist es zu verdanken, dass es zu vertrauensvollen Gesprächen kam, was in der Arabischen Region überhaupt keine Selbstverständlichkeit ist.

Bei Amazon erhältlich:

<http://tinyurl.com/69mep3f>