WINTER 88

GERMAN ARAB TRADE

GERMAN-EGYPTIAN BUSINESS REVIEW

AHK

Vol. 37 No. 73

- *Challenges and Obstacles for Egyptian Exporters*
- *Egyptian Textile Industry*
- *German Direct Investment in Egypt*
- *Joint-Venture Cooperation*

Special Edition:

EGYPTIAN EXPORTS

Bulletin of the German-Arab Chamber of Commerce

DEUTSCHE DIREKTINVESTITION IN ÄGYPTEN -1987-

Von Stephan Heidemann

"Ägypten ist eines der weni- Länder auf der Welt, dessen Voraussetzungen für eine natürliche Prosperität von der Weltkrise im Wesentlichen unberührt geblieben sind.
Es gibt hier keine Verschuldung an die Welt.
Transferschwierigkeiten sind unbekannt. Devisennot und Devisenbewirtschaftung blieben daher eine bittere Erfahrung anderer Nationen. Von der drückenden Wucht des Arbeitslosenproblems nach europäischen Maßstabe ist das Land nie gequält worden; und schließlich die Überwindung der Rohstoffversorgung ist den Fähigkeiten der Staatsmänner anderer Völker überlassen..."
(Deutsche Handelskammer in Kairo: Die Deusch-Ägyptischen Wirtschaftsbeziehungen im Jahre 1936 ,Kairo 1937)

... so schrieb die Deutsch-Ägyptische Handelskammer vor ziemlich genau 50 Jahre aus der deutschen Perspektive. In diesem halben Jahrhundert hat Ägypten und die Weltwirtschaft eine wechselhafte und stürmische Entwicklung durchlaufen.

Mitte der siebziger Jahre stand Ägypten vor genau den Problemen, vor denen - nach Meinung der Kammer damals - Ägypten verschont geblieben war. Als ökonomische Reformstrategie wurde 1973/74 die "Infitah" oder"Open-door" Politik formuliert. Und heute am Ende der achtziger Jahre sind die Probleme, mit denen Ägyptens Wirtschaft konfrontiert ist, nicht minder drückend geworden.

Neben den plan- und staatswirtschaftslichen Sektor sollte ein wirtschaftlich bedeutender Private Sector treten, dessen Dynamik auch von außen durch ausländisches Kapital und Know-How stimuliert werden sollte.

Legislatives Herzstück der Reformbemühungen wurde das sog. 43/1974 Gesetz, das den Rahmen für ausländische Direktinvestitionen setzte. Heute nach knapp 15 Jahre politischer und wirtschaftlicher Öffnungspolitik "Infitah"-Politik zeigt Ägypten deutliche Strukturveränderungen, aber gleichzeitig entwickelten sich neue ökonomische Engpässe, die sich in den letzten Jahren verschärften und die unbestreitbaren Erfolge der Öffnungspolitik in den Hintergrund stellten.

Die Diskussion um den jeweiligen Stellenwert von "Public Sector" und "Private Sector" wird wieder mit Vehemenz geführt; ähnlich wie vor 15 Jahren.

Das beachtliche Wirtschaftswachstum während der letzten 15 Jahren wurde wesentlich aus folgenden Quellen finanziert:-
Erdöleinnahmen, Tourismus, Suez-Kanal-Gebühren und geringe Nichtnährstoffexporte (z.B. Aluminium) als interne Quellen, als externe Quellen ausländische Kredite, nicht rückzahlbare Zuschüsse und Überweisungen von Auslandsägyptern.

Die Erfolge in diesen Sektoren ermöglichten es, die Dauerkrise der übrigen Wirtschaft zu finanzieren und für viele Ägypter spürbare ökonomische Verbesserungen zu ermöglichen.

Gerade wegen der Erfolge in den oben genannten Sektoren bleibt Ägyptens Ökonomie äußerst sensibel für internationale politische und wirtschaftliche Entwicklungen wie Umfang des Welthandels, Stand der Nah-Ost-Politik, der Erdölpreisentwicklung und der wirtschaftlichen Lage der Industrieländer.

Das Jahr 1986 stellte den vorläufigen Tiefpunkt in der ökonomischen Entwicklung seit Beginn der "Infitah"-Politik dar. Wesentlicher Grund dafür war die katastrophale Verschlechterung der o.g. Wachstumsdeterminanten, besonders der Verfall des Erdölpreises ist zu nennen.
Obwohl sich 1987 die Anzeichen mehren, daß die ägyptische Wirtschaft wieder positive Trends aufweist, steht die Lösung drängender Strukturprobleme noch weitgehend aus.

Erdölsektor, der Suezkanal, die Gastarbeiterüberweisungen, sowie der Tourismussektor und ihre unbestreitbaren Erfolge bilden mit der wirtschaftlichen "Infitah"-Politik und dessen Herzstück

die 43/1974 er Investitionsgesetzgebung keine konzeptionelle Einheit. Die Öffnungspolitik war in ihrer Konzeption orientiert an einer Förderung von Kapital- und Know-How Transfer im industriellen Sektor durch ausländische Mittelbetriebe.
Daneben sollte gleichzeitig das in vielen Ländern realisierte Konzept von Freizonen, als exportorientierte, zollfreie Industrieinseln, verwirklicht werden.

Als ein Kernproblem gegenwärtiger Wirtschaftspolitik bleibt die Finanzierung der wirtschaftlichen Entwicklung durch produktive Investitionen und nicht, wie bisher, über Zuflüsse.

Nicht nur aufgrund der heutigen aktuellen Lage und am Beginn des neuen Fünf-Jahres-Planes - der dem Private Sector eine größere Rolle zuschreibt - ist angesichts der Strukturprobleme zu fragen, welche Rolle die Investitionsgesetzgebung bisher im Orchester der Wirtschaftspolitik und der wirtschaftlichen Entwicklung spielte und wo mögliche Perspektiven liegen.

Forschungsstand

Studien über Ägypten und die "Infitah"-Politik gibt es in einer kaum noch zu überblickbare Zahl, spezielle Untersuchungen über die ausländischen Direktinvestitionen in Ägypten und ihre Auswirkungen hingegen gibt es nur wenige, obwohl gerade "Foreign Investment" zentrales Instrument der Infitah-Politik sein sollte. Nicht umsonst erregte die Uhlig/Lange - Studie (Uhlig, Christian / Lange, Michael: Internationale Produktionskooperation im Vorderen Orient; Stuttgart 1983) über deutsche Direktinvestitionen in Ägypten, die ungefähr den Stand von 1981 wiederspiegelt, Aufmerksamkeit in der Wissenschaft und bei den "Praktikern" vor Ort.
Sie basierte im wesentlichen auf einer Auswertung von offiziellen Materialien der "General Authority for Investment and Free Zones" (GAFI), sowie Kontakten mit deutschen Unternehmen.

Christian Uhlig skizziert darin die historische Entwicklung der deutschen Direktinvestitionen in Ägypten. Andere Autoren lieferten einige Aufsätze, die sich mit Teilaspekten beschäftigen und Arbeiten, die regionale Auswirkungen von Joint-Venture Unternehmen zum Thema haben.

Joint-Venture Studie der Kammer

Dieser Artikel ist Zwischenbericht einer Studie über den aktuellen Entwicklungsstand der Deutsch-Ägyptischen Unternehmenskooperation. Die dabei gesammelten Daten, sollen u.a. zum Aufbau eines computer-gestützten Investment-Promotion Systems dienen.

Diese Studie basiert auf offiziellen Unterlagen der GAFI, der Auswertung der relevanten Periodika, dem Rücklauf eines im Herbst 1987 versandten Fragebogens und ca. 20 Interviews bei JV-Unternehmen im deutsch-ägyptischen Kontext.

Ziel der Studie ist es, die Erfolgs- und Mißerfolgskomponenten unter der 43/74er Gesetzgebung zu analysieren.

Dieser erste Teil beschäftigt sich mit einer globalen Evaluierung der 43/74er Gesetzgebung, während ein zweiter Teil speziell auf die Probleme der Joint-Venture Unternehmen eingeht, am Beispiel der deutsch-ägyptischen Firmen.

Legislative Grundlagen

Foreign Investment geschieht in Ägypten in der Regel auf der Basis folgender Gesetze:

- 43/1974 mit dem Ergänzungsgesetz 32/1977.

Dies ist, wie schon erwähnt, das wichtigste Investmentgesetz, das alle wesentlichen Vergünstigungen für ausländische Investoren für Inland- und Freizonenprojekte enthält. Alle folgenden Statistiken beziehen sich auf diese Projekte.

- 159/1981:

Dieses "Company Law" wurde geschaffen, um inländische Investoren nicht gegenüber ausländischen zu diskriminieren; für Inländer galt bis dato ein noch aus den 50er Jahren stammendes sehr restriktives Investmentgesetz. Allerdings haben auch einige ausländische Firmen das 159/1981er Gesetz für ihren Unternehmenszweck als adäquat bewertet und danach investiert.
Bis 1983 waren es insgesamt 167 inländische und ausländische Projekte, die nach diesem Gesetz ein Approval hatten, gegenüber 1732 aus der 43/74 Gesetzgebung.
Deutsche Unternehmen sind dem Autor nicht bekannt, die nach diesem Gesetz investiert haben. Auf die Zahlen zur ausländischen Direktinvestition hat dieses Gesetz nur geringen Einfluß.

- 59/1979,

ist das Gesetz zur Investition in den "New Urban Commu-

nities", den neuen Städten, die zur Entlastung Kairos konzipiert wurden.
Die bekanntesten sind Tenth-of-Ramadan City, Sixth-of-October City, Fifteenth-of-May City und Sadat City.

Die Vergünstigungen dieses Gesetzes für ausländische Investoren stehen alle in Verbindung mit dem 43/1974er Gesetz. Seit 1984 sollen keine Industrieansiedlungen mehr in den ägyptischen Ballungszentren, zumindestens nicht im Raum Kairos erfolgen, sondern nur noch in den New Urban Communities, so daß dieses Gesetz auf fast alle neuen Joint-Ventures angewandt wird.

Alle anderen zumeist älteren Joint-Ventures mit ausländischer Beteiligung wurden entweder nach den Investitionsgesetzen aus den Fünfzigern getätigt, -dies ist eine überschaubare Gruppe und im deutschen Kontext sind es nur drei Unternehmen- , oder sie gehören zum Erdölexplorations und -extraktionssektor.
Hier werden jeweils für jedes einzelne projektspezifische Gesetze erlassen.
Damit spielen die Erdöl-investitionen , nicht nur im wirtschaftlichen Kontext, sondern auch im legislativen, eine Sonderrolle.

Globale Entwicklung in den Achtzigern

Schaut man sich einmal die globale Entwicklung der 43/1974er Projekte (Tabelle 1) an, so ist nach dem Boom der siebziger Jahre, eine Stagnation festzustellen. Seit 1981 bewegt sich die Zahl aller genehmigten Projekte recht konstant um 1600.

Wendet man aber seinen Blick den "in Operation" gegangenen Projekten zu, so zeigt sich Anfang der achtziger noch ein recht lebhaftes Wachstum. Damals wurden diejenigen Projekte realisiert, die noch in der zweiten Hälfte der siebziger, also in der Boomphase der Infitah-Politik, geplant worden waren.

1984 ist dann endgültig ein Niveau erreicht, um 1040 Projekte, das dann bis heute ohne große Veränderungen gehalten wird, wobei bei den Inlandsprojekten - im Gegensatz zu den Freizonen - noch ein leichtes Wachstum zu verzeichnen ist.

Zur weiteren Interpretation ist es notwendig einiges über das Genehmigungsverfahren zu sagen. Um eine Genehmigung (Approval) zu erhalten,reicht es im wesentlichen aus, bei der GAFI einen Antrag mit einer Feasibility-Study einzureichen. Daraufhin wird die Studie innerhalb der GAFI evaluiert und ein Memo darüber an den Vorstand der GAFI weitergeleitet, welcher dann über eine Zustimmung entscheidet.

Daraufhin haben die Partner eine Implementierung vorzunehmen. Geschieht dies nicht, oder erfolgt keine Rückmeldung darüber an die GAFI, so werden jedes halbe Jahr die Joint - Venture - Partner vom Evaluation Department der Investitionsbehörde (Idarat al-Khibra wa Taquim al-Ada') dazu ermahnt, Schritte zur Implementierung zu unternehmen. Erfolgt dies nach der 3. Ermahnung (nach 1 1/2 Jahren) nicht, so wird das Approval zurückgezogen und das Projekt gestrichen.

Probleme der GAFI - Statistiken

Als Schritt zur Implementierung gilt nicht nur die Unterzeichnung eines, bei der GAFI erhältlichen, Mustergründungsvertragsformulars , sondern auch die Registrierung bei den Land-Authorities die für die Verteilung und Infrastruktur der Industriegebiete zuständig sind, aber auch jede andere deutliche Aktivität wird als Schritt zur Implementierung anerkannt.

Die Feststellung also, daß ein Projekt unter die statistische Rubrik "under implementation" fällt, erfolgt entweder auf Anzeige des Unternehmens selbst oder aufgrund der Nachfrage bei der GAFI.

Befragungen bei einigen Unternehmen, die nach den Unterlagen Projekte "under implementation" haben, ergaben aber, daß sich in dieser Rubrik eine nicht genau bezifferbare, aber doch substantielle Dunkelziffer an Projekten befindet, bei denen die Partner aus verschiedenen Gründen längst Abstand von der Projektidee genommen haben oder wie beim Beispiel des deutschen VW-Projektes, die Implementierung im beiderseitigen Einverständnis auf unbestimmte Zeit ruht. Weiter ist darin auch eine Gruppe enthalten, deren "Projektidee" es ist, sich bei der Land-Authority für Landzuteilungen registrieren zu lassen, um dieses Anrecht eines Tages mit einem Spekulationsgewinn zu veräußern.

So ist ein sicher nicht geringer Anteil von Projekten, "under implementation", nicht mehr im Aufbau begriffen; zumal auch nach Auskunft der GAFI die Projekte dieser Rubrik, nicht mehr einer systematischen Kontrolle unterworfen sind.

Bei der Rubrik der Approvals, die scheinbar in ihren Nettozahlen eine Stagnation dokumentiert, ist aber in der Tat eine sehr hohe Fluktuation zu

vermuten. Nur aus wenigen Jahren sind Zahlen über den Bruttozuwachs bekannt.
Danach kann grob geschätzt werden, daß jährlich zwischen 150 und 350 Projekte - das sind mindestens 10% der gesamten Approvals - genehmigt werden, aber einer ebenso große Anzahl die Genehmigung aufgrund der Nichtimplementierung wieder entzogen wird.

Bei den Streichungen, bei denen nur die Nettozahlen zur Verfügung stehen, fallen besonders deutlich die Freizonenprojekte auf, deren Realisierungsgrad - bei fallender Anzahl der Genehmigungen und stagnierender Realisierung - einen erstaunlichen Wert von 88,8% erreicht.
Die absolute Anzahl der realisierten Freizonen-Projekte ging aber von Herbst 1984 bis Herbst 1987 um 9% zurück.

Da die Freizonenprojekte nach den bisherigen Erfahrungen und Tendenzen nur in einem bescheidenen Umfang an der wirtschaftlichen Entwicklung partizipieren konnten, weil sie ihrem Wesen nach aus dem inländischen Wirtschaftsgebiet ausgeklammert sind, möchte ich sie bei der folgenden Betrachtung nur am Rande behandeln.

Zusammenfassend läßt sich über die Struktur der Statistiken sagen, daß man die Rubrik "Approvals" - mit aller Vorsicht - nur als "Interesse" deuten kann an Projekten und Projektsparten, von Seiten der GAFI und der Antragstellern.
Der Rubrik "under implementation" kommt aufgrund der oben benannten Einwände nur eine eingeschränkte analytische Bedeutung zu.

Zusammen lassen sich diese beiden Spalten auch nicht als zukünftige Entwicklungstendenz deuten, und bei einigen spezifischen Fragestellungen, dürften sie völlig außer acht zu lassen sein.
Nur die Spalte "in Operation", die der realisierten Projekte, läßt sich im Prinzip für Interpretationen auswerten.

Verhältnis inländisches ausländisches kapital

Über den Anteil der ausländischen Partizipation findet man widersprüchliche Zahlen und man wird mit dem altbekannten Problem divergierender Statistiken, zum Teil in ein und derselben Publikation, konfrontiert.
In den meisten der offiziellen Verlautbarungen, wird von einer 35% Auslandsbeteiligung ausgegangen, wobei dieser Anteil noch einmal aufgeteilt wird in 18% arabisches und 17% westliches Kapital (einschl.Iran).Offiziell hervorgehoben wird daher, daß das ausländische Kapital die hohe inländische Kapitalmobilisierung hervorgerufen habe. Wenn man aber das geringe absolute Niveau, die jahrelange Stagnation und den geringen westlichen Anteil(17%) berücksichtigt, müßte man es als ein sehr unbefriedigendes Ergebnis für den Erfolg der 43/74er Gesetzgebung auslegen, die ja gerade ausländisches Kapital stimulieren sollte.
In einer disagregierten Statistik (zum 30.6.1987) wird der ausländische Anteil an genehmigten Projekten mit 60,2% angegeben.

Auf der Ebene der Kapitalbeteiligungen bei realisierten Inlandsprojekten (3.412,2 Mio. LE) haben wir ein Verhältnis von 55,4% ausländischem Kapital (1.891,3 Mio. LE) zu 44,6%, das sind 1.520,9 Mio.LE, inländischer Kapitalbeteiligung.
Diese 1.891,3 Mio.LE stellen also die gesamte ausländische Partizipation an dem genehmigten Kapital bei realisierten Inlandsprojekten dar.

Wie weit sich diese 1.891,3 Mio. LE aufteilen in arabisches und nicht arabisches Kapital, darüber liegen dem Autor keine Zahlen zum betreffenden Stichtag vor.
Allerdings kann man aufgrund anderer Statistiken vermuten, daß sich grob geschätzt diese Summe je zur Hälfte aus arabischen und westlichen (einschl. Iran) Kapital zusammengesetzt. Das heißt, daß das Kapital, das aus den Industrienationen kommt, deutlich unter 1 Mrd. LE liegt.
Bisher haben wir uns nur mit sehr hoch aggregierten Statistiken beschäftigt. Tabelle 4 wurde erstellt auf der Basis von Projektlisten der einzelnen nationalen Beteiligungen im Rahmen der 43/74 er Gesetzgebung.
Sie stellt somit das Bindegeld dar zwischen der "konkreten" Projektebene und den anderen aggregierten Statistiken der GAFI. Es zeigt sich nun, daß die Beteiligung der wichtigsten Industrienationen noch geringer zu sein scheint als oben angedeutet. Diese Beteiligungen machen zusammen 358 Mio. LE am genehmigten Kapital bei realisierten Inlandsprojekten aus.
Die Beteiligung der wichtigsten arabischen Länder beläuft sich bei realisierten Inlandsprojekten auf ca. 285 Mio. LE. .
Die Beteiligungen dieser beiden Ländergruppen, die nicht alle in Ägypten investierende Länder beinhaltet, aber doch die reichsten und bedeutensten arabischen und westlichen Kapitalgeber repräsentiert, belaufen sich auf 643 Mio.LE. Diese Summe ist von der gesamten ausländischen Partizipation vom 1.891 Mio. LE gerade nur 34%.

Aus welchen Ländern die verbleibenden 66% stammen, ist bisher ungeklärt.
An der Gesamtsumme des genehmigten Kapitals bei realisierten Inlandsprojekten (3.412 Mio. LE) sind also die wichtigsten Geberländer nur mit 18,8% beteiligt. Eine Erklärung für diese doch beträchtlichen Unterschiede kann vom Autor nicht geboten werden.

Sektorale Aufgliederung

Bevor wir uns der spezifischen Länderbetrachtung und speziell dem deutschen Fall widmen, erscheint es sinnvoll die globale sektorale Verteilung der Projekte und des Kapitals in den Blick zu nehmen. (Tabelle 3)

Ein Übergewicht haben die financial institutions, unter den Projekten der 43/74er Gesetzgebung. Zu ihnen gehören im wesentlichen die Investmentgesellschaften und Banken nicht aber der islamische Bankensektor.

In den Achtzigern stellten die financial institutions konstant ungefähr 1/5 aller inländischen Approvals (Tabelle 1), allerdings mit leicht fallender Tendenz, während die Realisierungsrate weit aus höher liegt bei rund einem 1/4 (215 von 820 Projekten). Die höchste Anzahl wurde 1985 mit 223 Projekten erreicht.

Im Laufe des Rezessionsjahres 1986 sind einige wie Kartenhäuser zusammengestürzt. Das Verhältnis von 18,7 % an den Approvals und der höheren Rate von 26,2% bei den realisierten Projekten, kann man einerseits als eine gewisse Reserviertheit der Genehmigungsbehörden diesen Projekten gegenüber deuten, aber auch als ein Indiz für eine leichtere Realisierbarkeit von financial institutions. Bei der Betrachtung des Kapitals (Tabelle 2 + 3) wird deren Übergewicht vollends deutlich. Der Financial Project Sector macht 46,1% des genehmigten Kapitals bei realisierten Projekten aus, das sind 1.572 Mio. LE von den besagten 3.412 Mio. LE .
Im wesentlichen dürfte dieses Kapital aus arabischen Quellen stammen. Das bedeutet, für alle anderen Projekte kommt nur noch ein Kapitalstock von 1.840 Mio. LE in Frage.
Der Service Sector ist erstaunlich aufgebläht, wahrscheinlich, weil die Projekte ähnlich leicht zu realisieren sind, wie im Falle der financial projects. Service Sector Projects machen über die Jahre hinweg immer zwischen 16 - 18% der Approvals und der realisierten Inlandsprojekte aus und beanspruchen vom genehmigten Inlandskapital 14,4% das sind 490 Mio. LE und ca. 3.37 Mio. je Projekt (zum 30.9.1987).
Der Service Sector ist sehr heterogen, so beanspruchen von diesen 490 Mio. LE Tourism Projects den Löwenanteil von 279,9 Mio.LE oder 57%, danach kommen die Hospital and Medical Centers für die gehobenen Ansprüche mit 12,2% und mit 9,4% Petroleum Service Projects im Bereich der Exploration.

Der Construction Sector ist durch eine relativ große Gruppe von schnell entstandenen Unternehmen in einem ehemaligen Boomsektor charakterisiert. Sein Anteil an den Approvals liegt bei 14%, an der Realisierung bei 13%. Typisch für Boomsektoren ist die Unterkapitalisierung, auf die der Minderheitsposten an dem gesamten genehmigten Kapital bei realisierten Projekten von 5,5% hindeutet. Dieser Sektor ist auch mit am stärksten betroffen worden von der schweren 86er-Rezession. Viele Bauherren gingen in Konkurs oder sind erheblich mit ihren Zahlungen im Rückstand, so daß sich die Unterkapitalisierung vernichtend auf die betroffenen Firmen auswirkte. So verschwanden 1986 netto 8 Unternehmen des 43/1974er Bereichs, das sind 7,4% der 108 realisierten Projekte Ende 1985.

Im agricultural Sector, in dem vorzugsweise arabisches Kapital in Landgewinnungsprojekten investiert ist, erfreut sich, obwohl er gerade 5,3% (=44) der Projekte ausmacht, doch einer erstaunlich guten Kapitalausstattung von durchschnittlich 3,7 Mio. LE pro Projekt.

Bei den industrial projects, die natürlicherweise schwerer zu implementieren sind, zeigen sich deutliche Probleme. Der Anteil an den genehmigten Projekten und an den realisierten Projekten und an den realisierten Projekten bewegt sich um 40%, wobei ab 19[illegible] der Anteil an den realisierten Projekten immer etwas höher ist als bei den genehmigten (587 zu 1372 Approvals = 42,8%; 312 zu 820 Realisierten = 38%: zum 30.9.87). Dagegen ist der Anteil am Gesamtkapital dieser für den Aufbau einer integrierten Wirtschaftsstruktur Ägyptens so wichtigen Sektors geringer. Beträgt ihr Anteil an der Zahl der realisierten Projekte 38,0%, so verteilt sich auf sie nur 29,2% des gesamten genehmigten Kapitals bei realisierten Inlandsprojekten. Das sind dann nur noch 995 Mio. LE oder je Projekt 3,2 Mio. LE, somit weniger als im Service Sektor.

Diese 995,2 Mio. verteilen sich relativ gleichmäßig auf

Industriezweige der Konsum-, Grundstoff-, Maschinenbau- und Bauindustrie (Tabelle 3). Mit 22,8% nimmt die kapitalintensive Chemieindustrie Anteil daran, gefolgt mit 19,9% von der Textilindustrie, mit 18,6% vom Baumaterialsektor und mit 9,3% vom Engineering Sector.

Innerhalb des industrial Sectors beträgt der Anteil des ausländischen Kapitals 57,5% und zeigt damit ein ausgeglichenes Bild. In allen Subsektoren hat das ausländische Kapital eine moderate Mehrheit, außer im Bereich der Produktion von Baustoffen.
In der Know-How und Kapitalintensiven Chemieindustrie ist ausländisches Kapital mit einer Mehrheit von 72,2% des genehmigten Kapitals beteiligt.

Festzuhalten bleibt schließlich, daß im industrial Sector, dem wichtigsten Segment der 43/1974er Gesetzgebung nur 572,2 Mio. LE vom gesamten arabischen und westlichen Ausland investiert wurde. Dies ist weit weniger als die Hälfte der deutschen Erdöl-investitionen oder ein drittel der amerikanischen Grants für 1987.

Deutsche Partizipation im internationalen Vergleich

An diesem Punkt angekommen ist es sinnvoll die Analyse an einem Fallbeispiel exemplarisch fortzusetzen.

Die Bundesrepublik gehört zur Gruppe der Industrieländer, aus denen - wie der Vize Chairman der GAFI Herr Gharib nochmals anläßlich der Investment Konferenz im November betonte -, ein Transfer von Know-How und Managementfähigkeit für den Aufbau der ägyptischen Ökonomie erwünscht ist. An Kapital selber herrsche - so Herr Gharib - nicht unbedingt ein Mangel. So ist zum Beispiel der Beitrag von Kuwait und Saudia am genehmigten Kapital in realisierten Inlandsprojekten jeweils höher als der der USA (Tabelle 4).
Aber das arabische Kapital ist überwiegend in Investmentgesellschaften engagiert, deren Beitrag zu einem stabilen und kontinuierlichen Aufbau der Wirtschaft Ägyptens kontrovers diskutiert wird. So ist in Bezug auf die Entwicklungsrelevanz das Beispiel eines Industrielandes interessanter.

Die Bundesrepublik ist nach den USA (106 Mio. LE) der größte Investor der Industrieländer, gemessen an ihrem genehmigten Kapital in realisierten Inlandsprojekten von 77 Mio. LE (siehe Tabelle 4). Gefolgt von Luxemburg (60 Mio. LE), Frankreich (36 Mio. LE) und Großbritannien (34 Mio. LE).
Die Merkwürdigkeit, daß Luxemburg der drittgrößte westliche Investor ist (auch die Schweiz wirkt überdimensioniert mit 17• Mio. LE), fällt sofort ins Auge.
Ein nur oberflächlicher Blick auf die Projektliste verrät den Grund. Von den 36 realisierten Inlandsprojekten in Ägypten sind 15 financial institutions, die 53,8% der luxemburger Partizipation beanspruchen.
12 von 22 luxemburger Partnerfirmen sind auf den ersten Blick wiederum als financial institutions zu erkennen. Über die Hälfte der 39 einzelnen luxemburger Projektpartizipationen, stammen offenbar aus dem arabischen Raum. Hier - und bei der Schweiz liegt es ähnlich - haben wir es mit internationalem Kapital zu tun, das sich wesentlich aus Petrodollars speist.

(Fortsetzung folgt)

---

* Stephan Heidemann,
FU Berlin, Sept.- Nov.'87
Wirtschaftspraktikant der DAHK

HUTH & SÖHNE

WEST GERMAN COMPANY OF PTFE (TEFLON) SEMI-FINISHED AND FINISHED PRODUCTS (RODS, TUBES, FOILS, PLATES ETC.) AS ALSO STUFFING-BOX-PACKINGS AND EXPANDED SEALING MATERIAL, WISHES CONTACT TO IMPORTERS AND INDUSTRIAL USERS.
ALSO DISTRIBUTORS FOR ESTABLISHING OF A GENERAL REPRESENTATION WANTED.

ADDRESS:

HUTH & SÖHNE
P.O.Box *1333*
Leutstettenerstr. 3 A
D-8130 Starnberg

Telex: 526405 HUTH D

TABELLE 1:

GLOBALE PROJEKTENTWICKLUNG DER 43/1974 er GESETZGEBUNG IN DEN ACHTZIGER JAHREN

	Apro-vals 1	Inland/ Free Zones	Imple-ment. 2	Inland/ Free Zones	Opera-tion 3	Inland/ Free Zones	Reali-sation 3/1 in%	Inland/ Free Zones	Growth op.t/t in % 1)	Inland Free Zone
31/12/1981	1626	1266/360	388	340/48	651	436/215	40,0	34,4/59,7		
30/06/1982	1627	1274/353	411	370/41	728	492/236	44,7	38,6/66,9		
31/12/1982	1634	1273/361	434	384/50	802	552/250	49,1	43,4/69,3	23,2	26,6/16,3
30/06/1983	1654	1302/352	420	370/50	834	577/257	50,0	44,3/73,0	14,6	17,3/ 8,9
31/12/1983	1732	1392/340	366	320/46	902	650/252	52,1	46,7/74,1	12,5	17,8/ 0,8
30/06/1984	1608	1281/327	326	289/37	948	687/261	59,0	53,6/79,8	13,7	19,1/ 1,6
31/12/1984	1637	1326/311	263	229/34	1017	760/257	62,1	57,3/82,6	12,8	16,9/ 2,0
30/06/1985	1649	1342/307	314	280/34	1034	780/254	62,7	58,1/82,7	9,1	13,5/-2,7
31/12/1985	1631	1350/281	289	266/23	1042	798/244	63,8	59,1/86,8	2,5	5,0/-5,1
31/12/1986	1623	1355/268	NA	NA/NA	1047	806/241	64,5	59,5/89,9	0,5	1,0/-1,2
31/03/1987	1624	1357/267	NA	NA/NA	1049	808/241	64,6	59,5/90,3		
30/06/1987	1630	1362/268	243	228/15	1058	820/238	64,9	60,2/88,8		
30/09/1987	1640	1372/268	NA	NA/NA	1058	820/238	64,5	59,8/88,8		

1) Growth op.: Wachstum der Anzahl der operierenden Projekte gegenüber dem Vorjahreszeitpunkt.
Quelle: GAFI: Facts and Figures zum 31.12.1981, ff.

Tabelle 2:

PROJECTS APPROVED AND IN OPERATION UP TO 30/09/1987

SECTOR SECTOR	PROJECTS APPROVED			PROJECTS IN OPERATION		
	NUMBER OF PROJECTS	APPROVED CAPITAL	INVESTED COSTS	NUMBER OF PROJECTS	APPROVED CAPITAL	INVESTED COSTS
Inland projects:						
Industrial projects sector	587	2583	6721	312	995	2437
Financial projects sector	256	1749	1970	215	1572	1702
Agicultural projects sector	109	358	780	44	167	374
Construction projects sector	194	656	1396	104	188	444
Service projects sector	226	1159	2507	145	490	1124
SUB TOTAL	1372	6505	13374	820	3412	6081
Free Zone Projects:						
Cairo	46	496	529	38	474	505
Alexandria	104	291	499	94	276	470
Port Said	82	96	117	76	90	170
Suez	36	55	68	30	42	45
SUB TOTAL	268	939	1213	238	882	1127
GRAND TOTAL	1640	7444	14587	1058	4294	7208

Source: GAFI Angaben (Oct. 1987)

Tabelle 3:

PROJECTS IN OPERATION (30/06/1987)

(Value in L.E.Million)

	NUMBER OF PROJECTS	CAPITAL LOCAL C.	CAPITAL FOREIGN C.	CAPITAL TOTAL	Total Investment
A) Inland					
1) Investment & Finance	148	453.7	559.2	1012.9	1142.4
2) Banking	67	251.5	307.9	559.4	559.4
3) Tourism	59	97.1	182.8	279.9	644.6
4) Housing	25	68.8	33.1	101.9	271.7
5) Transportation	10	1.8	26,8	28.6	76.2
6) Hospitals & Medical Centers	18	36.0	23.7	59.7	103.9
7) Agriculture	44	97.7	69.6	167.3	374.1
8) Contracting	79	42.9	43.1	86.0	172.0
9) Consulting	26	4.3	7.3	11.6	18.0
10) Services	28	31.3	32.2	63.5	164.0
11) Textiles & Clothing	49	92.3	105.9	198.2	792.5
12) Food & Beverages	52	59.4	68.5	127.9	272.2
13) Chemicals	79	63.0	163.9	226.9	374.2
14) Wood Production	13	9.4	23.1	32.5	51.6
15) Engineering	33	30.3	62.0	92.3	198.7
16) Building Mater.	41	112.2	73.2	185.4	499.6
17) Metallurgicals	32	26.6	38.9	65.5	128.4
18) Pharmaceuticals	10	24.6	34.7	59.3	104.8
19) Mining	3	5.1	2.1	7.2	15.8
20) Petroleum Services	4	12.9	33.3	46.2	117.1
T O T A L	820	1520.9	1891.3	3412.2	6081.2
B) Public Free Zones					
1) Cairo	23	0.3	27.9	28.2	42.4
2) Alexandria	75	0.4	54.7	55.1	103.8
3) Suez	25	0.3	9.5	9.8	11.7
4) Port Said	75	1.4	88.0	89.4	106.2
T O T A L	198	2.4	180.1	182.5	264.1
C) Private Free Zones					
1) Cairo	15	1.7	444.6	446.3	462.8
2) Alexandria	19	-	221.2	221.2	366.5
3) Suez	5	0.1	32.1	32.2	33.3
4) Port Said	1	-	0.3	0.3	0.6
T O T A L	40	1.8	698.2	700.0	863.2
GRAND TOTAL	1058	1525.1	2769.6	4294.7	7208.5

SOURCE: GAFI - Facts and Figures 30.6.1987

Tabelle 4

FOREIGN PARTICIPATION IN 43 - LAW PROJECTS

UNTIL 30/ 9/ 1986

Country	approved Projects		Projects in Operation	
	Number	Capital Part. in TLE	Number	Capital Part. in TLE
	First Line Inland Second Line Free Zones		First Line Inland Second Line Free Zones	
NORTH AMERICA				
USA	98 25	302876 51479	56 20	106013 43484
Canada	7 2	7495 97	2 2	2400 97
EUROPEAN ECONOMIC COMMUNITY				
FR Germany	70 7	116844 1528	42 6	76891 1360
Luxembourg	42 3	63284 6180	36 3	59595 6180
France	52 6	99996 1812	32 5	36240 1392
United Kingdom	50 10	40057 14956	38 9	34189 14536
Italy	35 3	38129 2348	14 3	8519 2348
Greece	4 5	2550 8248	3 5	2400 8248
Denmark	10 1	10196 175	2 1	4238 175
Belgium	11 2	7427 516	7 1	2097 140
Netherlands (until 30/5/1985)	15 4	6203 1451	NA NA	NA NA
Spain (until 30/6/1986)	10 3	11137 2574	NA NA	NA NA
Ireland (until 30/6/1986)	- -	- -	- -	- -
Portugal (until 30/6/1986)	- -	- -	- -	- -
other OECD - COUNTRIES				
Norway	4 1	23267 127	1 1	400 127
Sweden	6 2	6016 522	0 1	- 241
Finland	2 1	1992 1120	0 1	- 1120
Switzerland	57 12	38705 4237	36 9	16822 2318
Austria	5 1	1287 770	2 1	235 770
Japan	9 2	28223 5705	6 2	7472 5705
OECD - COUNTRIES as listed above				
Total	487 90	805584 103845	277[2] 70[2]	357511[2] 88241[2]
ARABIAN COUNTRIES				
Saudia (until 1/3/87)	142 11	226051 38203	87 10	129342 35179
Qatar[1] (until 31/12/86)	NA NA	NA NA	5 2	6669 67340
Iraq[1] (until 30/6/86)	NA NA	NA NA	24 4	15000 861
Kuwait (until 1/3/87)	85 NA	253486 NA	54 11	134115 177739
Total			170 27	285126 281119
NON - ARABIAN COUNTRIES				
Iran[1] (until 30/6/86)	NA NA	NA NA	NA 8	NA 95132

Sources: GAFI, different Publications, own calculation.

Datas from other countries are not available

1) In this cases it is not explicit , if this projects "in operation" or "under implementation" or they are only "approvals". But it seems to be that the meaning is that they are "in operation".

2) without the Netherlands and Spain

OPTICA, THE ARAB COMPANY FOR OPTICS

Beispiel einer erfolgsversprechenden Joint-Venture Cooperation

Im Oktober 1987 ging ein neues Joint-Venture zur Herstellung von Brillenfassungen in der Wüstenstadt 'Sixth of October City' in Produktion.

Aktionäre der nach Gesetz 43/74 gegründeten S.A.E. (Société Anonyme Egyptienne) sind zum einen die ägyptischen Privatleute Dr. M. Wahba und Dr. S. Hassan Zaki, die zusammen 40% der Anteile halten, zum anderen der bundesdeutsche Brillenfassungshersteller Menrad, Schwäbisch Gmünd (30%), sowie Standard Optical of America, Salt Lake City(30%), ein Unternehmen, welches im US Bundesstaat Utah eine Kette von 15 Augenoptikgeschäften und eine Linsenschleiferei betreibt.

Im Rahmen einer Untersuchung deutscher Joint-Ventures in Ägypten besuchte ein Mitarbeiter der Deutsch-Arabischen Handelskammer OPTICA und stieß auf ein mittelständisches Joint-Venture, welches in vielfältiger Hinsicht Interesse verdient.

Projektgeschichte / Idee

Die Idee zur Herstellung von Brillen in Ägypten wurde 1981 aus Kontakten des in USA lebenden Auslands-Ägypters Dr. Mahmoud Wahba mit Standard Optical of America geboren. Ausgangspunkt war die mangelhafte Versorgung des ägyptischen Marktes mit Rezeptgläsern.
Wartezeiten von zwei oder drei Monaten, bis Brillengläser mit der individuellen Korrektion eines Kunden bereitgestellt werden konnten, waren zu dieser Zeit keine Seltenheit.
Da Ägypten außerdem 95% seines Bedarfs an Brillenfassungen importiert, kam frühzeitig der Gedanke auf, die geplante Linsenschleiferei mit einer Herstellung von Brillenfassungen zu verbinden.
Im Zweifelsfall sollte der Markt auch unabhängig vom optischen Fachhandel direkt mit fertigen Korrektionsbrillen versorgt werden können.

Ein erster Investitionsantrag wurde 1982 gestellt. Parallel dazu suchten die Partner nach einem Know-Howgeber für die Technologie zur Herstellung von Brillenfassungen.
Man stieß auf Menrad, schwäbisch Gmünd, einer der größten Fassungshersteller weltweit, die durch den Aufbau eigener Auslandswerke (Irland, Malta und Schweiz) die gewünschte Erfahrung im Technologietransfer mitbrachten.
Menrad betätigt sich außerdem im Projektgeschäft und hatte Ende 1982 als Know-Howgeber den Auftrag zur Errichtung eines Brillenwerks in Moskau (Kapazität 1,4 Mio.Fassungen/Jahr) erhalten.
Auf Know-Howvergabe und Maschinenlieferung für das Ägyptenprojekt angesprochen, zeigte sich Menrad auch an einer Kapitalbeteiligung interessiert.

Die Aussicht, sich als erster namhafter Brillenhersteller mit lokaler Produktionsstätte eine gute Ausgangsposition für die Erschließung des ägyptischen Inlandsmarktes zu sichern, war ausschlaggebend für Menrad's Entscheidung, sich an dem Projekt zu beteiligen.

Der zunehmende Kostendruck in Europa auf die lohnintensive Fassungsherstellung und die hieraus resultierenden Exportchancen in Ägypten spielten bei der Investitionsentscheidung eine untergeordnete Rolle. Angesichts ägyptischer Bürokratie beim Import und Export von Rohmaterial und Fertigprodukten, wollte sich Menrad nicht in einem Projekt engagieren, welches nur mit Exporten lebensfähig wäre.

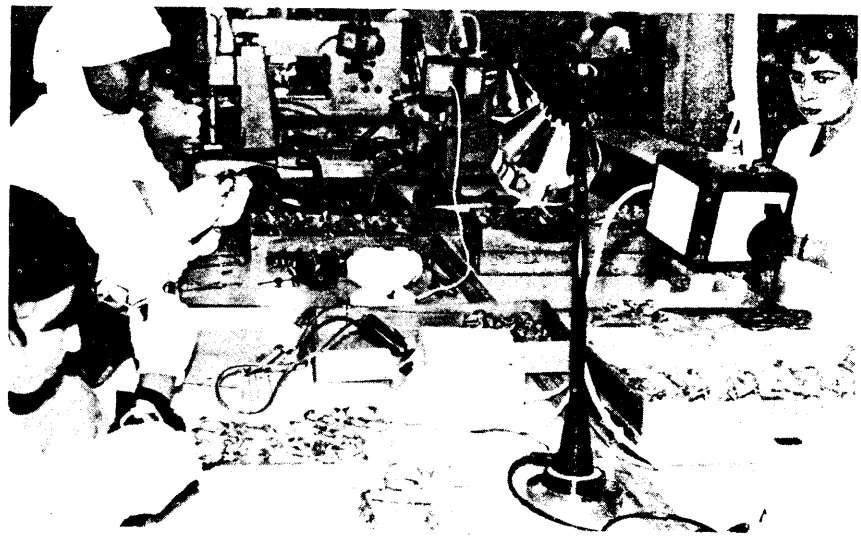
Durch die Aufnahme 'Menrads' in den Kreis der Gründer, war die gerade erteilte GAFI-Genehmigung für das Projekt überholt.
Im April 1984 genehmigte GAFI dann den geänderten Antrag über die Herstellung von 400.000 Paar Brillengläsern und Fassungen pro Jahr.

Gründungsphase

Im Herbst 1984 stellten Menrad, die bis dahin die Initiative den ägyptischen Partnern und Standard Optical of America überlassen hatten, fest, daß das Projekt auf dem besten Wege war in der weiten Wüste Ägyptens zu versanden. Die Partner in New-York und Salt Lake City konnten sich von den USA aus nicht mit ge-

nügender Intensität um das notwendige follow-up vor Ort kümmern und die GAFI-Genehmigung drohte bereits auszulaufen.

Eine in den USA in Aussicht gestellte Projektfinanzierung stellte sich als unvorteilhaft heraus und erste Zweifel, ob der geplante Standort in 1oth of Ramadan tatsächlich die beste Wahl wäre, kamen auf.
Im Einverständnis mit den Partnern übernahm ab Oktober 1984 Menrad's Projektabteilungen die Federführung bei der Projektverfolgung und legte den Partnern Ende 1984 eine überarbeitete Feasibility-Studie vor. Die Studie stellte fest, daß sich die Versorgung des ägyptischen Marktes mit Brillengläsern zwischenzeitlich erheblich verbessert hatte.
Mehrere Optiker hatten in diesem Bereich expandiert und deckten nun zusammen mit einem Anbieter aus dem Public Sector und zusätzlichen Importen den ägyptischen Bedarf. Qualität und Lieferpünktlichkeit lassen zwar weiter zu wünschen übrig, die idealen Ausgangsbedingungen von 1981 für den Aufbau einer Linsenschleiferei waren jedoch nicht mehr gegeben.
Im Bereich Fassungen hatten sich die Rahmenbedingungen dagegen verbessert.
Infolge des Verfalls des ägyptischen Pfundes verteuerten sich Importe zunehmend, während die (in DM gerechneten) sinkenden Kosten Ägypten mittlerweile auch als Standort für eine auf den Export gerichtete Produktion attraktiver machten.
Die Studie kam zu dem Ergebnis, die Fassungsproduktion in einem ersten Schritt zu realisieren und den Bereich Linsenschleiferei zunächst zurückzustellen.
Wenn nach 2-3 Jahren OPTICA bei den ägyptischen Optikern eingeführt sein wird und OPTICA sich ein besseres Bild über den Linsenmarkt verschafft hat, kann dann in einem 2. Schritt mit überschaubarem Risiko in die Linsenproduktion expandiert werden.
Auf der Basis dieser Studie gaben Mitte 1985 DEG und Mibank ihre Zusage zu einer gemischten DM/LE Finanzierung des Projektes. Im Mai 1985 zahlten die Partner die ersten 25% des Kapitals von insgesamt LE 2,7 Mio. ein.



Der Rest des Jahres verging mit der Bewältigung des Gründungsprocederes der S.A.E.

Realisierungsphase

Parallel zur Gründung hatte Menrad viel Energie in die Auswahl geeigneter Baufirmen für das Fabrikgebäude gesteckt. Es war beabsichtigt das Bauvorhaben als Turn-Key Vertrag einer in Ägypten präsenten internationalen Baufirma zu übertragen.
Als jedoch deren steigende Overheads für das verhältnismäßig kleine Objekt (Auftragswert LE 800.000) im Mai 1986 zum wiederholten Male das Budget überstiegen, entschloß man sich, den Auftrag an eine kleinere ägyptische Baufirma zu vergeben, die als Subcontractor internationaler Firmen gute Referenzen aufzuweisen hatte. Mit besonderer Sorgfalt wurde ein "Turn-Key Lumpsum" Vertrag ausgehandelt, bei dem Zahlungen an die Baufirma nicht gemäß prozentualem Baufortschritt erfolgten, sondern erst nach Erreichen in sich abgeschlossener Bauabschnitte geleistet wurden. Sollten sich Probleme mit der Baufirma ergeben, war man hierdurch in der Lage das Bauvorhaben ohne finanzielle Verluste einer anderen Firma zu übertragen.

Im Frühjahr 1986 hatte eine letzte Überprüfung der Standortwahl eine deutliche Präferenz für die neue Industriezone 6th of October ergeben, die sich seit der vorhergehenden Besichtigung Ende 1984 unerwartet schnell mit der notwendigen Infrastruktur ausgerüstet hatte, nachdem 1985 General Motors hier mit dem Bau eines Werkes begonnen hatte.
Die kurzfristige Standortverlegung von 10th of Ramadan nach 6th of October war ein Seilakt, auf dessen Gelingen das OPTICA -Management noch heute stolz ist. Die auf das Grundstück in 10th of Ramadan geleistete Anzahlung wurde auf das Land in 6th of Octo-

ber angerechnet, ein in der ägyptischen Bürokratie geradezu unglaublicher Beweis von Flexibilität.
Den Ausschlag für die Kooperationsbereitschaft der Behörden in 6th of October gab letztendlich die Tatsache, daß hier ein Projekt mit Finanzierung und allen notwendigen Genehmigungen für die sofortige Realisierung bereitstand. Für OPTICA war es eine erfreuliche Erfahrung zu sehen, daß in einem solchen Fall die Behörden in den New Communities um den Erfolg eines zu realisierenden Projektes konkurrieren.

Anfang November 1986 starteten die Bauarbeiten in 6th of October und im Juni 1987 wurde nach nur 7 monatiger Bauzeit die neue Fabrikhalle mit den bereits installierten Produktionslinien eingeweiht. Das Menrad-Projektteam hatte sich seit Ende 1986 um alle notwendigen Importlizenzen für Maschinen gekümmert und war so in der Lage, die Lieferungen der Ausrüstungen exakt gemäß Baufortschritt zu terminieren. Während ab Ende April bauseitig nur noch Außenarbeiten und Innenausbau der Büroräume abgewickelt wurden, installierten Menrad-Mitarbeiter bereits die Maschinen in der Produktionshalle.
Nach Testläufen im Sommer, wurde am 1. September 1987 die Produktion aufgenommen, wobei die ersten Monate als Anlauf- und Einlernphase gesehen werden.

Besucht man OPTICA draußen in 6th of October, so stößt man inmitten einer ägyptischen Industriezone auf ein durch Funktionalismus und Sparsamkeit im Repräsentationsaufwand geprägtes Produktionsgebäude, ein "Fabrikle" aus dem Musterländle.
Außen fallen Sauberkeit und liebevoll gepflegte Grundflächen auf. Innen kämpfen inmitten der sauberen und hellen Produktionshalle ständig zwei Mann gegen den Wüstenstaub an.
Hinter diesem Putzfimmel steckt die Philosophie, daß hochwertige Qualität nur in einer sauberen Umgebung und unter vernünftigen Arbeitsbedingungen produziert werden kann.

Erfolgskriterien

Befragt man Herrn Meyer-Jüres, Managing Director von OPTICA und vormals Leiter der Projektabteilung von Menrad, nach den Kriterien für Erfolg und Effektivität des bisher Erreichten, so nennt er eine vertrauensvolle Zusammenarbeit der Partner mit klarer Rollenverteilung als Voraussetzung für den Erfolg.
Auf dieser Grundlage muß ein erfahrenes Projektteam höchstes Engagement aufbringen, um die gewünschte Effektivität zu erzielen.
Die Erfüllung dieser Anforderungen ist jedoch keine Selbstverständlichkeit, sondern im Falle mittelständischer Joint-Ventures eher die Ausnahme.

In der Regel übernimmt der ägyptische Partner die Initiative und stößt bald - oft aufgrund deutscher Fehleinschätzungen der ägyptischen Verhältnisse - auf Unverständnis und auch Mißtrauen des deutschen Partners.
Eine starke und leider zeitintensive Beteiligung des deutschen Partners in jeder Phase ist notwendig, um über die ägyptischen Verhältnisse und die ständig neu aufgetretenden Probleme informiert zu bleiben.

Beides, das starke Engagement und die Verfügbarkeit eines erfahrenen Projektmanagements mit der für Ägypten notwendigen Flexibilität, lassen sich jedoch im Mittelstand bei einer dünnen Personaldecke von qualifizierten Mitarbeitern nicht einfach aus dem Boden stampfen.

Bedenkt man, daß bei OPTICA ein lokaler Partner in Form einer in Ägypten etablierten Firma nicht vorhanden war, so war Menrad's Entscheidung, sich 1984 mit Meyer-Jüres einen Mann mit 13 Jahren Erfahrung im Industrieanlagengeschäft und Ägypten-Kenntnis einzustellen, sicherlich ausschlaggebend für den weiteren Verlauf des Projekts.

"Nebenausgaben", die früher zur Erteilung der Investitionsgenehmigung einmal notwendig gewesen sein sollen, gehören laut Herrn Meyer-Jüres der Vergangenheit an. Heute kann ein Investor durchaus mit der Kooperation der ägyptischen Behörden rechnen. Allerdings muß er Geduld und Energie für die tägliche Auseinandersetzung mit ägyptischer Bürokratie aufbringen.

Ausblick

Nachdem die Realisierung des Projektes nach Zeitplan und im Rahmen des Budgets erfolgreich abgeschlossen ist, steht allerdings OPTICA die größte Herausforderungen noch bevor: die Eroberung des ägyptischen Marktes für Brillenfassungen.
Ägypten importiert wie schon erwähnt 95% seines Bedarfs an Fassungen. Es handelt sich hierbei jedoch vornehmlich um Ausverkaufsmodelle europäischer Hersteller, die infolge des rapiden modischen Wandels ständig neue Designs produzieren müssen und folglich auf Restbeständen von auslaufenden Modellen sitzen bleiben. Auslaufmodelle werden daher sogar unter Herstellkosten in Länder der dritten Welt exportiert.
Vor diesem Hintergrund hat OPTICA eine differenzierte Marketingstrategie erarbeitet, die trotz der keineswegs optimalen Ausgangsbedingungen tragfähig erscheint. Auf eine Importbeschränkung oder Erhöhung der Importzölle durch die ägyptischen Behörden, wollte man sich hierbei nicht verlassen.

OPTICA hat als Zielgruppe die mittleren bis niedrigen Einkommensklassen ins Auge gefasst. Der Bedarf an konservativen Fassungen in solider Qualität zu Verbraucherpreisen zwischen 25 - 45 L.E. ist in Ägypten besonders hoch und kann auch nicht durch modische Auslaufware gedeckt werden.
OPTICA sieht hier ein Marktsegment, das infolge hoher Stückzahlen und kostengünstiger Produktion in Ägypten lohnend erscheint.
Gleichzeitig soll den ca. 500 ägyptischen Optikern durch kontinuierliche Produktion, Reparatur- und Ersatzteildienst erstmalig ein professioneller Service geboten werden.
Bisher war der Optiker darauf angewiesen, ihm einmalig als Ausverkaufsware angebotene Fassungen ohne Möglichkeit der Nachlieferung abzunehmen. Bei OPTICA wird er ab Februar 1988 per Katalog regelmäßig überschaubar ordern und seine Lagerhaltung somit erheblich reduzieren können.

Fragt man Herrn Meyer-Jüres nach den dringlichsten Verbesserungswünschen der Investitionsbedingungen in Ägypten, so nennt er eine Flexibilisierung der Importbestimmungen für Rohmaterial und Produktionsmittel, sowie eine drastische Reduzierung der Importzölle auf diese Positionen an erster Stelle. Erst wenn Ägypten hier einen großen Schritt voran tut und die für jedes Industrieunternehmen lebenswichtige Flexibilität im Import und Export von Rohmaterial, Produktionsmitteln und Fertigprodukten schafft, werden sich Investitoren in größerer Zahl für Ägypten entscheiden.

Wir danken Herrn Meyer-Jüres, Geschäftsführer der OPTICA und Herrn Heidemann (FU Berlin) für ihre Kooperation.

Eng. Mohamed Hamdy El Kattan
Incha Palace POB 36
Hadaek El Kouba - Cairo
Tel.: 2578066 - 2573543
Tlx.: 22482 - 22182 PBNSR UN

Egyptian Carpet - Kelim and Trade Company

Established in 1930
One of the leading Manufacturers of hand knotted Carpets & Hand Weaven Kelims.