



Dr. Ernst J. Trapp

# Knigge auf Arabisch

**INTERVIEW** ■ immobilien**manager** sprach mit Dr. Ernst J. Trapp, Bauunternehmer und Vizepräsident der Deutsch-Arabischen Gesellschaft (DAG).

**ii** Herr Dr. Trapp, Ihr Urgroßvater machte sich 1872 selbstständig und baute Brücken über den Niederrhein, Ihr Großvater folgte ihm und baute das Unternehmen weiter aus, Ihr Vater machte es zu einer international und auf der arabischen Halbinsel bekannten Marke. Was brachte Sie dorthin?

**Ernst J. Trapp:** Ich bin quasi dort mit aufgewachsen. Mein Vater wurde als Absolvent vom afghanischen König Amanullah 1928 an der Technischen Hochschule (TH) Berlin-Charlottenburg angeworben und baute für diesen viele Straßen, unter anderem den Salang-Pass. Damals dauerte die Reise von Wesel nach Kabul noch drei Monate. Nach dem Krieg setzte er die Arbeit mit unserem Unternehmen im Irak und in Kuwait fort. So wuchs ich auch im Irak und in Kuwait auf.

**ii** Wann begannen Sie selbst im arabischen Raum zu arbeiten?

**Ernst J. Trapp:** 1952 – noch als Schüler – als Dolmetscher meines Vaters im Irak. Ab 1960 führte ich als Wirtschaftsingenieur (Bau) der Technischen Universität Berlin große Bauprojekte in Afrika, Südamerika, vor allem aber im Nahen Osten aus. Dazu gehörten zum Beispiel im Jemen die Hauptverbindungsstraße von Sanaa nach Ta'izz und der Flughafen Sanaa. Außerdem Straßen, Industrieanlagen und Staudämme im Libanon und Irak, in Kuwait, Oman, Abu Dhabi und Saudi-Arabien.

**ii** Sie sind Vizepräsident der Deutsch-Arabischen Gesellschaft. Wie der Präsident Peter Scholl-Latour gelten Sie als Kenner

der arabischen Mentalität. Was raten Sie heute einem deutschen Immobilienmanager, der mit seinem Unternehmen in den arabischen Raum expandieren möchte?

**Ernst J. Trapp:** Zunächst einmal: erst informieren, dann fliegen. Es ist schon erstaunlich, wie häufig der Erfolg ausbleibt, weil deutsche Unternehmer sich im Vorfeld nur mit Zahlen, aber nicht mit den regionalen Sitten und Gebräuchen auseinandersetzen.

**ii** How to deal with arabs?

**Ernst J. Trapp:** Oft ist es gut, nicht gleich ein Unternehmen zu eröffnen, sondern eine Niederlassung des deutschen Betriebes...

**ii** ...womit die Steuervorteile in vielen arabischen Ländern nicht genutzt werden können...

**Ernst J. Trapp:** ...aber vermieden werden kann, dass man sich zu früh an einen lokalen Partner bindet. Und den benötigt man in den meisten arabischen Ländern, um ein Unternehmen zu gründen. Oft müssen diesem dann mindestens 51 Prozent der Geschäftsanteile zugebilligt werden.

**ii** Wie bewerten Sie diese „Zwangspartnerschaften“?

**Ernst J. Trapp:** (lacht) Nun ja. Wenn der Partner gut ist, kann er mit seinem lokalen Netzwerk viel für das Unternehmen tun. Aber bedenken Sie, dass Sie im DisSENS mit Vertragspartnern vor Ort nicht einfach auf Vertragserfüllung klagen kön-

nen wie in Deutschland. Aber auch bei einem guten Partner ist es unerlässlich, häufig selbst vor Ort zu sein oder einen durchsetzungsstarken eigenen Mitarbeiter zu stationieren. Denn es ist auch bei einem guten Partner eher selten, dass er sofort springt, wenn Sie ein dringendes Fax senden, dass etwas erledigt werden muss. So weit geht die Partnerschaft dann zumeist nicht.

**ii** Wie wechselt man einen Partner, wenn der aktuelle dem Unternehmenswohl abträglich ist?

**Ernst J. Trapp:** Das ist fast unmöglich. Gewiss, Sie können den Vertrag kündigen oder das Unternehmen auflösen. Aber dann ist die Gefahr groß, dass Sie in der Region nie wieder einen Fuß auf den Boden bekommen, da sowohl der Ex-Partner sowie gegebenenfalls der Neue ihre Anteile einfordern.

**ii** Wie kann man im Vorfeld erkennen, welcher Partner zu einem passt – und zum eigenen Unternehmen?

**Ernst J. Trapp:** Wie immer im arabischen Raum benötigen Sie Zeit, Präsenz und persönliche Gespräche. Erkundigen Sie sich vor Ort bei Ihnen bekannten Unternehmen über die einheimischen Geschäftsleute, auch wenn diese in anderen Branchen tätig sind. Die meisten arabischen Geschäftsleute, die an einem Joint Venture beteiligt sind, beschränken sich nicht nur auf eins. Stellen Sie sicher, dass es sich wirklich um einen lokalen Akteur handelt. Auch Libanesen, Palästinenser

oder Syrer sind oft begnadete Geschäftsleute. Aber mit Behörden in den Emiraten, Saudi-Arabien, im Oman oder Jemen sind diese nicht so vernetzt wie ein Einheimischer. Gehen Sie auch zur deutschen Außenhandelskammer vor Ort, meist sind auch tüchtige deutsche Anwaltskanzleien vertreten. Dann nehmen Sie sich Zeit, eine persönliche Beziehung zu möglichen Partnern aufzubauen. Plaudern Sie mit Ihnen über Gott und die Welt, möglichst aber nicht über Politik und Religion. Ein Vertrauensverhältnis bildet sich erst langsam, kann aber zu lang dauernder, wirklicher Freundschaft führen. Eine Einladung zum Besuch nach Deutschland, gegebenenfalls auch zur Familie, ist dazu förderlich und kann für beide Partner recht erfreulich sein.

**II** *Keine Verteilung der Aufgaben in dem gemeinsamen Unternehmen?*

**Ernst J. Trapp:** Das kommt auf den Einzelfall an. Manchmal ist es besser, einen Partner zu haben, der gar nichts macht und Sie Geld verdienen lässt, von dem er die Hälfte abbekommt und nur dann eingreift, wenn lokale Widrigkeiten seinen

Gewinn schmälern. Manchmal kann es aber auch sinnvoll sein, dass Sie ihm den finanziellen Part überlassen und selbst den technischen erledigen. In jedem Fall sollten Sie aber einen eindeutigen Vertrag abschließen, wozu Ihnen – wie erwähnt – ein guter Anwalt helfen kann.

**II** *Ihre Schilderungen verheißen kein schnelles Geld. Warum sollten deutsche Unternehmen überhaupt in den arabischen Raum expandieren?*

**Ernst J. Trapp:** Weil es zunächst einmal eine faszinierende Kultur zu erleben gibt. Weil man mit Nachhaltigkeit gutes Geld verdienen kann. Weil Araber Deutsche und ihr Know-how, vor allem aber ihre Zuverlässigkeit, sehr schätzen. Weil unsere Leistungen dort oft viel bewegen.

**II** *Die F.C.Trapp AG ist in der niederländischen Volker Wessels Gruppe aufgegangen. Die Auslandsfirma Dr. Ing. Trapp & Co. Construction GmbH haben Sie danach wieder zurückgekauft. Unlängst haben Sie mit Ihrem Sohn Max Trapp die Trapp Real Estate GmbH & Co. KG gegründet, die Pro-*

*jektentwicklung in NRW betreibt. Kehren Sie der arabischen Halbinsel den Rücken?*

**Ernst J. Trapp:** Mitnichten. Nach wie vor unterstütze ich unser Unternehmen in Arabien. Dort haben wir uns mittlerweile fast völlig darauf eingestellt, lokale Unternehmen bei ihrem Aufbau mit erfahrener Personal und unseren Referenzen zu unterstützen. Auch beraten wir sie bei der Wahl ihrer deutschen Projektpartner und Dienstleister. Daneben rekrutieren wir Personal aus uns bekannten Kreisen und deutschen Hochschulen. Gern beraten wir auch deutsche Unternehmen, die sich in den arabischen Ländern betätigen wollen, bei der Auswahl geeigneter Partner und Erarbeitung ihrer Business-Pläne. Gerade hat der neue Ehrenpräsident der Deutsch-Arabischen Gesellschaft, S.K.H. Prinz Faisal Bin Abdul Majeed Bin Abdulaziz Al-Saud, zu einer Unternehmerreise in seine Heimat Saudi-Arabien eingeladen. Da die Deutsch-Arabische Gesellschaft ihre Gäste und Mitglieder intensiv auf solche Reisen vorbereitet, wird mir gewiss nicht langweilig. **II**

**Das Gespräch führte Julien Reitzenstein.**