

# WIRTSCHAFTS | zeit

## Magazin

Das unabhängige Wirtschaftsmagazin für Vorarlberg, Liechtenstein, Ostschweiz und die Bodenseeregion!

### Die „indirekte“ Vermessung der Welt



**Dem die Araber vertrauen**  
[ Seite 10 ]



**Wir hören uns, bis dann dann**  
[ Seite 12 ]



Neue Technologien helfen  
Zeit und Kosten sparen

units



## Dem die Araber vertrauen

Mehr als 100 Tage pro Jahr verbringt Michael Partsch in seiner zweiten Arbeitsheimat Dubai.

**Seit zwölf Jahren berät und vor allem begleitet Consulter Michael Partsch heimische Unternehmen beim Export in die Vereinigten Arabischen Emirate. Ob ein Produkt schließlich in Dubai reüssiert, hängt aber nicht (nur) davon ab, wie viel Gold darin steckt.**

Der Feldkircher Goldschmied Adolf Stieger hat mit einem komplett neuen Ringdesign den Geschmack der arabischen Welt getroffen. Das Verlöten einzelner Golddrähte ermöglicht unzählige Varianten und vor allem die Herstellung von Unikaten. Damit besitzt im Grunde jeder von Stieger eigenhändig angefertigte Ring die Grundvoraussetzung, um auf diesem Markt Erfolg zu haben: ein Alleinstellungsmerkmal. Per Zufall lernte Adolf Stieger Consulter und Dubai-Experte Michael Partsch kennen: „Er hat die Chancen für mein Produkt sofort erkannt und durch seinen persönlichen Kontakt zum größten Schmuckhersteller im Mittleren Osten erreicht, dass mein Design als neue Linie in deren Angebot aufgenom-

erst aufgebaut werden“, so Partsch, der nach zwölf Jahren über ein ausgezeichnetes Beziehungsnetzwerk und weit nach oben reichende Kontakte verfügt, die es ihm ermöglichen, ohne Umwege die richtigen Ansprechpartner zu finden sowie Interesse und Gesprächsbereitschaft herzustellen. Und dies gelang ihm eben auch beim Produktmanager jenes Schmuckherstellers, ein millionenschweres Unternehmen mit hunderten Outlets im arabischen Raum und bald regelmäßiger Abnehmer von Ringen aus Feldkirch.

### Kontakte und Know-how

Wer Michael Partsch engagieren möchte, muss ihn mit seinem Produkt überzeugen. Und er muss bereit sein, sich Löcher in den Bauch fragen zu lassen: „Nur wenn ich haargenau weiß, was das Produkt kann und was es nicht kann, ist es mir möglich, Innovationskraft, aber auch Veränderungspotenzial zu erkennen. Es kann nämlich immer vorkommen, dass ein Produkt noch die eine oder andere Adaption benötigt.“



nisse andere Designvarianten für eine Trophy vorschlagen konnte. Letztendlich erhielt Ysenberg einen lukrativen Auftrag zum 20-jährigen Jubiläum des Dubai Desert Classic Golfturniers. „Heute stehen unsere in Handarbeit gefertigten Glas-Awards in den Vitrinen von Tiger Woods, Roy McIlroy und 18 weiteren Gewinnern“, so Johanna Fritsche, Geschäftsführerin von Ysenberg.

Auch im Bereich Innenarchitektur tut sich viel in den Emiraten, was Litworks zugute kommt: Mit dem weltweit einzigartigen Produkt Luminoso, einem halbttransparenten Holz, schafften die Altacher den Markteintritt in die Vereinigten Arabischen Emirate. Partsch habe die richtigen Kontakte und das entsprechende Know-how, so Litworks-Vertriebsleiter Christian Baldauf: „Nach einer Marktsondierung konnte Partsch Consulting einen Vertriebspartner für uns finden. Nun liegt es an uns, diese Geschäftsbeziehung auszubauen.“



*Mit seinem Ringdesign trifft Goldschmied Stieger den Geschmack der arabischen Welt.*

men wurde.“ Das klingt freilich einfacher als es tatsächlich war, denn in den Emiraten geht nichts von heute auf morgen. So dauert es mitunter bis zu zwei Jahre, bis ein Geschäft überhaupt erst ins Laufen kommt. Und dies bedeutet wiederum, dass sich der Einstieg in den Export kostenintensiv gestaltet und erst später effektiv wird. „Die Emirate sind ein kultursensitiver Raum, Beziehungen sind sehr wichtig und Vertrauen muss

So war das etwa bei Ysenberg. Das Büro-Unternehmen stellt hochwertige Accessoires im Bereich Interieur und Zigarren her. Allerdings war der ursprünglich geplante Vorstoß mit den sogenannten Ysentrays aufgrund der erhöhten Sensibilität gegenüber Rauchern nicht von Erfolg gekrönt. Nichtsdestotrotz landete Michael Partsch einen Coup, als er dem CEO von Dubai Golf einige Ysenberg-Stücke zeigte und dank hervorragender Produktkennt-

### Vertrauen verpflichtet!

In der Anfangsphase gilt es, die Vertragspartner aneinander heranzuführen, Fragen in Bezug auf Produktionskapazitäten, Exportfinanzierung, Risikoabsicherung, Förderungen, Rechnungslegung und andere Details zu beantworten, aber auch Unterlagen sprachlich und grafisch entsprechend aufzubereiten. Seine Verantwortung als Exportberater nimmt Partsch

äußerst ernst und ist ganz wesentlich daran interessiert, dass die von ihm vertretenen Unternehmen auf dem arabischen Markt reüssieren. Und dazu müsse man schlicht und ergreifend ständig vor Ort sein: „Ich bin über 100 Tage im Jahr in den Emiraten. Das ist das Minimum, denn nur so kann ich bestehende Kontakte pflegen und mein Netzwerk weiter ausbauen. Abgesehen davon interessiert mich dieses

Land mit all seinen Facetten, und ich bin doch stolz darauf, dass ich die Emirate mittlerweile im Detail kenne.“ Von diesem persönlichen Interesse profitieren alle Beteiligten, denn



Exportberater und Dubai-Spezialist Michael Partsch

einen Faux-Pax darf man sich gerade in dem Emiraten nicht leisten – ansonsten wird man wohl nie mehr wieder die Möglichkeit bekommen, überhaupt einen solchen zu riskieren. „Willigt der Araber in ein Geschäft ein, bedeutet das einen großen Vertrauensvorschuss. Missbraucht man dieses Vertrauen, kann das nicht nur das Ende des jeweiligen Geschäfts sein. Es kann auch weite Kreise ziehen“, betont Michael Partsch.

Die Basics zu beherrschen ist ein Must. Wenn man es allerdings auf der Gefühlsebene versteht, hat man den Araber für sich gewonnen, denn dieser schaut auf Kleinigkeiten und erkennt schnell, ob man schon öfters in den Emiraten war, ob man sich für Land und Leute interessiert oder ob man einfach nur Geld machen möchte – was dann aber wohl nicht funktionieren wird.

Apropos: Man dürfe sich nicht von viel Geld und Gold blenden lassen, schließlich leben in Dubai auch ganz normale Menschen. „Egal, wen man ansprechen möchte, es geht darum, kompetente Vertriebspartner zu finden und mit diesen eine langjährige Kooperation aufzubauen“, weiß Michael Partsch, der für einige heimische Unternehmen wohl so etwas wie das Zünglein an der Exportwaage ist.

#### Andere Kulturen – andere Sitten

Erfolg in fremden Ländern beruht meist auf dem Verständnis der anderen Kultur. Allein: In der arabischen Welt ist dies das Um und Auf. Zu den Standards gehört zum Beispiel, dass man nie die linke Hand gibt. Ferner streckt man einer Frau nie die Hand entgegen, sondern wartet, bis sie das tut, und man zeigt nie die Schuhsohle, da dies als unhöflich gilt. „Dann gibt es aber auch jene Verhaltensweisen, die sich auf der Gefühlsebene abspielen. Das heißt, wie man miteinander umgeht, wie man miteinander spricht. Das sind jene Dinge, die sich nicht materialisieren lassen. Dinge, die man nirgendwo nachlesen kann. Dinge, die man selbst erfahren muss.“

#### Facts

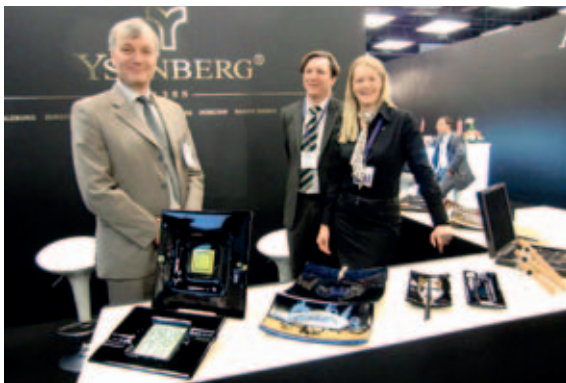
##### Partsch Consulting

- Exportberatung Dubai: Michael Partsch berät und begleitet EPU, KMU und namhafte international tätige Unternehmen
- Vorteile: Einerseits Nähe zum Kunden in Österreich, andererseits leistungsstarkes Netzwerk, langjährige Kontakte und gute Geschäftsbeziehungen zu Wirtschaft und Government in den Vereinigten Arabischen Emiraten
- [www.partsch-consulting.eu](http://www.partsch-consulting.eu)

#### Informationstage ...

... in der Wirtschaftskammer  
am 11./12. Juni  
Anmeldung:  
[michael@partsch-consulting.eu](mailto:michael@partsch-consulting.eu)

Redaktion: Christiane Mähr



Ysenberg stellt Kollektion auf der INDEX vor.



Ysentray Tableware: Sushi auf Gold.



Michael Partsch übergibt Mohamed J. Buamaim, CEO von Golf Dubai, die erste von Ysenberg gefertigte Trophy.