

## **Intercontinental Egyptian Companies**

### **Successful experiences in taking over European companies, Egyptian expertise contributing to development overseas.**

Mergers and intercontinental companies are amongst the most important manifestations of economic globalization. Such manifestations impose, on Egyptian businessmen and companies, upcoming difficult challenges, considering these gigantic entities' domination of the market due to their enormous capabilities in the field of marketing and promotion, as well as in research and development.

Liberalizing trade, along with free movement of capital, might help Egyptian companies get ahead. New opportunities will also be created by the atmosphere of economic globalization.

So, has any Egyptian company or businessman succeeded in taking advantage of the opportunities offered by economic globalization? And what about the Egyptian economy's ability to reap the fruits of globalization so far, yet with minimum risks?

When it comes to mergers, two Egyptian companies have successfully been able to cross the border, not through exportation, but through the purchase of subsidiaries of foreign companies, or even their parent company and its subsidiaries all over Europe.

The first was a private Egyptian company operating in the field of engineering industries specialized in fire extinguishing devices. This company, formerly a subsidiary of a large German corporation, has succeeded in buying

its German parent company and all its subsidiaries in Europe. It was the first Egyptian attempt to buy a medium European company, and this Egyptian enterprise later became member of the Union of German Industries.

Its chairman, Dr. Nader Riad, said: “Economic globalization has imposed new challenges on us, the Egyptian industrialists. Simply exporting to foreign markets is no longer the goal; such a view can not be the base of a future strategy for industrial companies”.

**As Dr. Riad** put it, Egyptian industry should impose itself abroad, not only through locally manufactured products, but also by its permanent presence among consumers throughout the year and across the entire geographical market zone.

He thinks this can only be achieved through a marketing mechanism that covers the whole market, along with distribution that ensures access to markets at any time and at competitive prices.

An effective suitable mechanism must also be set to regain the product's price in foreign markets. In the field of engineering industries, it is necessary to lay down a strategy and a comprehensive plan for maintenance and after-sale services in the foreign markets. Such a plan entails providing means to receive and positively deal with consumers and dealers' complaints all across the market.

These are the basic foundations for all the policies and strategies to be adopted by intercontinental entities. These upcoming challenges and burdens imposed by economic globalization on the Egyptian industry must be faced by Egyptian manufacturers, if they want to have a cut of foreign markets.

In his explanation, Dr. Riad thinks that this effort will require huge investments, nearing the costs of producing a new company. He said: "We realized that it was more beneficial to buy a company in the field of our specialization, already installed, thus acquiring its market share in most European countries.

"The German company became part of the Egyptian one, and as a result its markets in Austria and the Benelux became ours, whether for products made in Egypt or in Germany. Now we export about 40 percent of the products of our Cairo factory and about 70 percent of those of our factory in Germany".

Regarding the impact on the company's economies, Dr. Riad said: "Now we have one budget for research and development, along with a unified plan for marketing and promotion. Moreover, the production components of both factories have been incorporated into one production plan".

The results are positive from a micro-economic point of view, i e. in terms of reducing production costs and increasing the company's competitiveness.

"As for the macroeconomic level, such an experience is most useful for Egyptian industry, since we contribute to the transfer of advanced technology. Also, the system of labor and administration in the Cairo factory works according to the most modern world systems, and the production specifications of the Cairo factory have met international standards. So, we no more have a certain production for the local market and another for export.

"Merging with companies abroad has indeed been an important bridge to transfer the advanced technology necessary to develop Egyptian industry". Dr. Riad also said. "It is an experiment that I wish other Egyptian businessmen will carry on; it deserves our respect, and it is welcomed by Germany, therefore the

Chamber of Commerce in Nuremberg (Germany) will organize a special symposium around it in June, under the title: 'Ending in Germany'".

### **Taking over Markets**

The second Egyptian company stepping into the era of mergers was an Egyptian one specialized in the production of food, personal consumer materials and other commodities.

This company now dominates the Middle East's markets and has subsidiaries in Lebanon and Turkey. Its activities and services have been expanded to Sudan and Iraq.

What about services? Could Egyptian companies, in this field, expand their activities overseas and go from local to global?

In this field there are indeed some pioneering experiences carried out by Egyptian private companies and businessmen. The steps are hasty, but the experiences are encouraging.

Also, one of the Egyptian private companies for telecommunications and mobile networks has succeeded in establishing mobile networks in several African and Arab countries.

In this context, Egyptian companies of electricity and electrical equipment, partially financed by governmental funds, have succeeded in crossing the borders and going global by establishing networks for electricity transfer and distribution in a number of Arab countries.

**The question remains, though: is this enough? How can we benefit from globalization to promote the Egyptian economy?**

The Chairman of the Union of Egyptian Businessmen in Germany, Eng. Abdel-Hamid Moussa, referred to an important field that can maximize opportunities for the Egyptian economy to benefit from economic globalization. It consists in benefiting from the capacities and abilities of Egyptians abroad, businessmen in particular, to expand their investments and projects into Egypt or expand some of the distinct sectors of the Egyptian economy overseas, especially in the fields of tourism, marketing and exports.

Eng. Moussa affirmed that businessmen in Egypt and Germany were ready to participate in this field. "We have already begun to implement some projects", he said.

He highlighted the importance of holding a conference of Egyptian businessmen abroad in Cairo as it used to be in the past. He believes it will be the largest gathering of Egyptian businessmen living and working out of their country and offering their experiences, capital or international connections as tools to maximize opportunities for the Egyptian economy to benefit from globalization.

An Egyptian-German businessman, Mr. Mohamed Attia, affirmed that the transfer of advanced technology to Egypt at this stage would be the most important launching pad from which the Egyptian economy could take off towards universality and benefit from the opportunities of globalization.

The Egyptian businessmen abroad can play a key role in this field, Mr. Attia added. "Two weeks ago" he said, "we were able to introduce up-to-date

technology in the treatment of drainage, from which the Egyptian industrial cities, in particular, suffer.

"The prime minister discussed the use of this technology in Egypt to treat drainage with the head of a German company possessing this kind of modern technology. This would provide hundreds of millions of investments in the field of drainage, and contribute to the disposal of industrial wastes in the new cities. Eventually, this would make Egyptian companies more competitive and qualify them for globalization".

## **„Ägyptische“ transkontinentale Unternehmen**

**Erfolge bei der Übernahme europäischer Unternehmen durch ägyptische Firmen und die Erfahrungen der Ägypter im Ausland tragen zur Entwicklung der ägyptischen Wirtschaft bei**

Ein Bericht von Abd Alnaser Aref:

Fusionen und transkontinentale Unternehmen gehören zu den wichtigsten Erscheinungsformen der wirtschaftlichen Globalisierung. Sie stellen ägyptische Firmen und Geschäftsleuten vor neue und große Herausforderungen, da diese großen wirtschaftlichen Gebilden über umfangreiche Ressourcen und Fähigkeiten, ob auf dem Gebiet des Vertriebs oder auf dem Gebiet der Forschung, verfügen. Diese Ressourcen und Fähigkeiten ermöglichen ihnen, Märkte zu beherrschen.

Gleichzeitig ermöglicht die Liberalisierung des Handels und die Beseitigung aller Hindernisse vor dem freien Verkehr des Kapitals ägyptischen Unternehmen den Anschluss an den Welthandel zu schaffen und von den zahlreichen Chancen, welche die wirtschaftliche Globalisierung anbietet, zu profitieren.

Gelingt es ägyptischen Unternehmen bzw. Geschäftsleuten, die Chancen, welche die wirtschaftliche Globalisierung anbietet, auszunutzen? Ist die ägyptische Wirtschaft in der Lage, vom Globalisierungsprozess zu profitieren und sich vor seinen negativen Begleiterscheinungen zu schützen?

Was Fusionen mit ausländischen Unternehmen anlangt, kann man von zwei großen und erfolgreichen Erfahrungen, welche ägyptische Industrieunternehmen auf diesem Gebiet gemacht haben. Bei den beiden Erfahrungen ging es nicht um den Ausfuhr ägyptischer Produkte ins Ausland, sondern um die Übernahme von den Filialen ausländischer Unternehmen im Ausland oder die Übernahme von Unternehmen in anderen Ländern samt ihren Filialen.

Die erste Erfahrung wurde von einer der Firmen des ägyptischen Privatsektors gemacht, die auf die Herstellung technischer Güter, nämlich die Herstellung von Feuerlöschgeräten, spezialisiert ist. Es gelang der ägyptischen Firma, die als die Filiale einer großen deutschen Firma in Ägypten tätig war, die deutsche Mutterfirma samt ihren Filialen in Europa zu übernehmen.

**Dr. Nader Riad** war der Präsident der ägyptischen Firma, unter dessen Führung sich die erste ägyptische Erfahrung mit dem Verkauf eines europäischen mittleren Unternehmens vollzog.

**Dr. Riad**, der Mitglied des Dachverbands deutscher Industrien wurde, sagte über diese Erfahrung: „Wir, die ägyptischen Unternehmer, mussten uns aufgrund des wirtschaftlichen Globalisierungsprozesses neuen Herausforderungen stellen. Deshalb sind wir davon überzeugt worden, dass unser Hauptziel nicht nur darin bestehen darf, unsere Produkte ins Ausland zu exportieren. Bei der Festlegung unserer Zukunftsstrategien haben wir uns vielmehr zum Ziel gemacht, der ägyptischen Industrie eine dauerhafte Präsenz im Ausland zu verschaffen. Wir wollten, dass die Produkte unserer Unternehmen den Verbrauchern im Ausland rund um das Jahr und auf allen



Märkten zur Verfügung stehen. Dieses Ziel konnten wir nicht nur durch die herkömmlichen Mechanismen der Exportindustrie verwirklichen. Wir brauchten eher Filialen für unsere Unternehmen im Ausland zu eröffnen, um die Vertriebsfähigkeiten unserer Unternehmen zu vergrößern.

Das sollte zum einen ermöglichen, dass unsere Produkte die Absatzmärkte jederzeit und abgesehen von geographischen Entfernungen erreichen. Zum anderen sollten die Filialen im Ausland dazu dienen, dass unsere Produkte dort zu Preisen verkauft werden, die uns ermöglichen, mit den anderen Unternehmen zu konkurrieren und zugleich unsere Kosten zu decken und eine angemessene Gewinnspanne zu erzielen."

**Dr. Riad** fuhr fort: „Vor allem sollten uns unsere Filialen im Ausland ermöglichen, den Kunden und Händlern im Ausland optimale Dienstleistungen in Bezug auf die Durchführung von Reparaturen und Wartungsarbeiten und die Entgegennahme von Beschwerden anzubieten. Solche Dienstleistungen sind im Bereich der technischen Industrien von großer Bedeutung für den Gewinn von Märkten und Kunden. Das sind die neuen Herausforderungen, die ägyptische Hersteller überwinden müssen, wenn sie ihre Exporte fördern wollen."

**Dr. Riad** fügte dann hinzu: „Die Umsetzung der oben erwähnten Strategien und Verfahren erfordert große Kosten, die den Kosten für die Gründung eines neuen Unternehmens fast gleichen. Daher haben wir uns gedacht, dass es für uns besser und kostensparend war, ein schon existierendes, europäisches Unternehmen, das auf denselben Tätigkeitsbereich spezialisiert war, zu verkaufen. Gleichzeitig bedeutete das, dass wir auch die Anteile dieses Unternehmens an den europäischen Märkten übernehmen konnten.

So kam es zur Übernahme der deutschen Mutterfirma samt ihren Marktanteilen in Österreich und den Beneluxländern durch unsere Firma. Jetzt verfügen wir über Absatzmärkte im Ausland für unsere Produkte, die sowohl in Ägypten als auch in Deutschland hergestellt werden. Wir exportieren etwa 40 Prozent unserer in Ägypten hergestellten Produkte und etwa 70 Prozent unserer in Deutschland hergestellten Produkte."

Zu der Auswirkung dieser Fusion auf die finanzielle Lage der ägyptischen Firma sagte Dr. Riad: „Auf dem Gebiet der Forschung, der Werbung und des Vertriebs haben wir ein vereinheitlichtes Budget für die beiden Firmenzweige in Ägypten und Deutschland festgelegt. Auch die beiden Fabriken arbeiten im Rahmen einer einheitlichen Produktionsstrategie. All das hat sich auf der Mikroebene auf die Produktionskosten und die Wettbewerbsfähigkeit unseres Unternehmens positiv ausgewirkt."

**Dr. Riad** fügte dann hinzu: „Auf der Makroebene bringt diese Fusion der ägyptischen Industrie generell große Vorteile ein, da sie zum Transfer moderner Technologie nach Ägypten beiträgt. Außerdem konnten wir durch die Fusion mit der deutschen Mutterfirma die Verwaltungsstrukturen und die Arbeitsmethoden in unserer Fabrik in Kairo modernisieren und auf die internationalen Standards umstellen.

Unsere in Ägypten hergestellten Produkte wurden auch den internationalen Qualitätsnormen angepasst. Folglich gibt es keinen Unterschied in der Qualität zwischen unseren Produkten, die für den ägyptischen Markt hergestellt werden, und denen, die ins Ausland exportiert werden.“

**Schließlich sagte Dr. Riad:** „Die Fusion zwischen ägyptischen Firmen und ausländischen Firmen stellt in der Tat einen wichtigen Weg zum Transfer

moderner Technologie nach Ägypten zwecks der Modernisierung der ägyptischen Industrie dar. Ich hoffe, dass sich andere ägyptische Unternehmer an ähnlichen Projekten auf diesem Gebiet beteiligen, zumal solche Projekte auf der ägyptischen Seite auf Anerkennung stoßen und von der deutschen Seite begrüßt werden. Deswegen wird die Handelskammer in Nürnberg im nächsten Juni ein spezielles Symposium über die Fusion zwischen ägyptischen und deutschen Unternehmen mit dem Titel „Gegen den Strom schwimmen ... Eine Kooperation auf dem industriellen Gebiet, die in Ägypten begonnen und in Deutschland geendet hat“

### **Beherrschung der Märkte**

Die zweite Erfahrung auf dem Gebiet der Fusion zwischen ägyptischen und ausländischen Unternehmen machte eine ägyptische Firma, die auf die Herstellung von Lebensmitteln spezialisiert ist, die für den persönlichen Konsum bestimmt sind.

Es gelang dieser ägyptischen Firma, die Märkte in der Nahost-Region zu beherrschen und ihre Aktivitäten auf Libanon, die Türkei, den Sudan und den Irak auszudehnen.

Wie sieht es aber mit den Erfahrungen ägyptischer Firmen im Dienstleistungssektor aus? Konnten ägyptische Firmen ihre Aktivitäten auf diesem Gebiet auf andere ausländische Länder erstrecken und den Anschluss an die Weltwirtschaft schaffen?

Auch auf dem Gebiet der Dienstleistungen gelang es ägyptische Firmen, insbesondere öffentliche, staatliche Firmen, auf internationaler Ebene kleine, aber ermutigende Erfolge zu verbuchen.

So konnte eines der privaten Unternehmen, die im Bereich der Nachrichtentechnik und der Mobilfunknetze tätig sind, den Auftrag zu bekommen, Mobilfunknetze in mehreren arabischen und afrikanischen Ländern zu bauen. Außerdem konnten ägyptische, halböffentliche Firmen, die auf dem Gebiet der Erzeugung elektrischen Stroms und der Herstellung elektrischer Anlagen tätig sind, ihre Aktivitäten auf das Ausland auszudehnen und den Auftrag bekommen, Netze für die Übertagung und Verteilung elektrischen Stroms in einigen arabischen Ländern zu bauen.

Es stellt sich noch die Frage, ob diese Erfolge ausreichen. Eine weitere Frage lautet: Wie kann Ägypten von den Chancen der Globalisierung profitieren, um seine Wirtschaft anzukurbeln?

Ingenieur Abd Alhamed Mousa, Präsident des Verbands der ägyptischen Geschäftsleute in Deutschland, wies darauf hin, dass eine der größten und wichtigsten Chancen, die sich der ägyptischen Wirtschaft anbieten würden, in den Erfahrungen und Möglichkeiten, über die die im Ausland lebenden ägyptischen Geschäftsleute verfügen würden.

Diese könnten entweder ihre Aktivitäten auf Ägypten erstrecken oder leistungsstarken ägyptischen Unternehmen, insbesondere jene Unternehmen, die auf dem Gebiet des Tourismus, der Marketing und des Exports tätig sind, dazu verhelfen, Projekte im Ausland durchzuführen, so Mousa. Er betonte hierbei, dass es ägyptische Geschäftsleute in Ägypten und Deutschland gäbe, die dazu bereit seien, mit ägyptischen Unternehmen zu kooperieren. Manche

hätten, Laut Mousa, sogar schon mit der Durchführung gemeinsamer Projekte mit ägyptischen Firmen begonnen.

Mousa betonte zudem, dass es Tagungen mit den im Ausland lebenden ägyptischen Geschäftsleuten in Kairo veranstalten werden müssten, wie es früher der Fall gewesen sei. Diese Geschäftsleute würden nämlich über Erfahrung, Kapital und wichtige Kontakte in ihren Einwanderungsländern verfügen, welche der ägyptischen Wirtschaft dazu verhelfen könnten, von der Globalisierung besser zu profitieren.

Mohamed Ateya, ein deutscher Geschäftsmann ägyptischer Herkunft, betonte, dass der Transfer moderner Technologie nach Ägypten das wichtigste Mittel zur Verknüpfung der ägyptischen Wirtschaft mit der Weltwirtschaft und zur Vergrößerung ihrer Profite von der Globalisierung sei. Er wies hierbei darauf hin, dass die ägyptischen Geschäftsleute im Ausland eine wesentliche Rolle dabei spielen könnten.

Um die Bedeutung der Rolle der im Ausland lebenden ägyptischen Geschäftsleute zu verdeutlichen, sagte Ateya: „Vor zwei Wochen gelang uns durch die Anwendung modernster Technologie eines der größten Probleme der ägyptischen Städte, insbesondere der Industriestädte, nämlich die Reinigung von Abwasser, zu lösen.

Dr. Atef Ebed hat sich mit dem Präsidenten eines der deutschen Unternehmen, die über die modernsten Technologien verfügen, die in der Reinigung von Abwasser verwendet werden, getroffen. Ziel des Treffens war die Einführung dieser Technologien in die ägyptischen Abwasserreinigungsanlagen, um Hunderte von Millionen Pfund, die für die Reinigung von Abwasser ausgegeben werden, zu sparen und die Probleme,

welche die industriellen Abfälle in den neuen Städten verursachen, zu lösen. Diese Art von Kooperation bereitet ägyptische Unternehmen auf die Herausforderungen der Globalisierung vor und steigert ihre Wettbewerbsfähigkeit.“