

Egyptian Companies Enter Age of Mergers (1)

Shortening Distance and Time to Reach Foreign Markets is The Goal **Reducing Cost and Improving Quality is Inevitable Result**

At first glance, some people may think that they were swimming against the tide, but when two Egyptian businessmen took bold initiative and jumped onto the merger wave they started a calculated adventure. The first purchased a well known company from Germany, the parent company to his subsidiary one in Egypt. The other merged his company with an international British – Dutch company after purchasing a controlling share of the international company. Thus, the two Egyptian businessmen joined the merger wave prevailing in the world as one of the aspects of the age of Globalization.

This powerful international merger wave has several indicators. When merging competitive companies together to form one entity it creates giant economic entities that own the largest portion of the market, thereby increasing its competitive capabilities by reducing marketing and production expenses. There are three questions that must be asked: If this is the case, did the two Egyptian businessmen do the right thing? What are the implications of their initiatives? Is it an addition to the Egyptian economy?

Before asking experts and specialized persons these questions, we asked the two Egyptian businessmen who were pioneers in entering the age of mergers.

The first businessman is Eng. Rashid Mohamed Rashid, whose group purchased 40% of the shares of Unilever Egypt. This company is owned directly by Unilever, a British-Dutch company, and has been operating for 70 years producing detergents and personal consumer goods. Its profits amounted to 5 billion dollars and the volume of production is 45 million dollars. Rashid is the head of this new entity called Unilever-Egypt which has 250,000 workers in 90 countries.

It is a rare economic event when the subsidiary company purchases the famous international parent company! This is what second businessman Dr. Nader Riad, did when he purchased German Bavaria Co., in its entirety, to be owned by an Egyptian.

Why merge and purchase? What are their justifications and motives?

Rashid replied that detergents and consumer goods have shown great improvement at the local and international level. Unilever-Egypt was established as a company owned by International Unilever Co., in 1993. It now has two factories in 6th of October city and has achieved great success in the Egyptian market in the field for the production of consumer goods and detergents. Unilever-Egypt depended on international experiences in production and marketing to acquire this success.

He added that our company produces quick consumer goods, deals with the same suppliers and clients of Unilever Co., and uses the same marketing and advertising methods. The company follows unified administrative rules and faces similar challenges with improving production and marketing. Therefore, we had the idea of neutralizing these efforts in order to achieve cooperation

between the two corporations in all fields: Production, marketing, cash flow, personnel management and human resources.

Rashid continued to defend the merger when he said, “Our goal is to satisfy the needs of the consumer through out the world, in an innovative and competitive way. Merging provides us with the unique opportunity to use an integrated method with a wider range to promote improvement, innovation, and unification of efforts in the field of marketing research. This will eventually lead to cost reduction and to improvement in production quality as this is the answer to the tough equation everybody is looking for in the Globalization age. This is the only factor regarding the sustainability of any economic corporation involving not only consumer goods but also the field of services.”

High Seas and Shortening Distances

Riad, however, stressed that quality and competitive prices are not enough to reach overseas markets. There are two other factors involved: First, the availability of an effective reserve, with permanent accessibility in targeted markets, or near by, in order for distributors to have access to goods on a weekly or even a daily basis. Second, which is related to the first, is the establishment of an effective marketing mechanism, and a consequent system for collection, supply and transportation.

Riad proceeded by demonstrating his motives for the purchase of Bavaria German company. He stressed that from the beginning the main aim for this adventure was to penetrate the European market with a product for export that possessed the required tools of competition.

Riad believes that the exportation approach represented a high degree of maturity for industrial establishments when they decided to venture into competitive exportation in the international markets. The establishment symbolizes sailors of ships on the high seas, who must be able to cross oceans and seas while fighting high waves in order to reach exportation markets.

I told Riad, that this means that the Egyptian industrial companies are incapable of reaching international markets alone, and that other external forces must help them in reaching these markets. Will the merger with international companies provide them with this opportunity if they can not fulfill the conditions of accessing these markets?

Dr. Riad interrupted me, by saying that we must not forget that exportation in itself is a tough challenge that moves the establishment from the domestic atmosphere into the windy, unstable international atmosphere.

Even if Egyptian industries are not challenged by competitive prices and quality conditions, there still remains the problem of efficient accessibility and availability. Industry must have continuous access to reasonable quantities of goods that are cheap and secure within the markets.

Exportation is also shortening distance and time, and requires efficient human and material resources that enable it to fulfill competitive and peer conditions with the Europeans who are playing in their own playground.

Riad explained the manner in which the Egyptian companies could fulfill all of these conditions together. They must purchase or merge with existing companies or economic entities that are already available in these markets.

Therefore, merging is the solution in achieving all of these conditions. The high waves created by the merger of entities in different continents,

seeking purchase or possession, or managing shares and marketing areas is the core of international conflict now, and will continue into the near and far future.

Small Calculations

It was understood from Riad's speech regarding mergers that we- the Egyptian companies have become a part of the international merger game. We now have giant Egyptian economic entities that are recognized in the international market.

Riad caught my attention when he said, "No, we are still outside of this range. Different aspects and calculations were involved with our purchase of Bavaria German Company. We are still small in size, but this is not a shortcoming as our aspirations are open to the world and we have different duties in economic calculations. Small companies, while keeping their small or medium size, can achieve elements of power and competition through merger, because they can keep strong competition factors. Merging is not just for giants.

We can say that the merger of Bavaria subsidiary with the parent company achieved some of our aims. It opened up new horizons for benefiting from the elements of excellence in both entities. Merging increased the opportunity for the circulation of goods displayed by four times and reduced industrial costs in the fields of production, research, marketing, export studies and in job advancement.

Going back to Rashid, who became the head of the new economic entity called UNILEVER-Egypt, who gave justifications and objectives of mergers, similar to that given by Riad, but with some other considerations and objectives.

He mentioned that our basic objective is to realize higher and faster growth rates through the integration of larger corporations that are capable of facing market challenges and changes. Merger also allows us to exchange the benefits of information and we can say that merging enables us to enter the new century as the largest company producing quick consumer goods in Egypt.

This large size will enrich our resources and will enable us to become more capable of fulfilling community requirements. It will lessen our dependability on imports, enabling us to concentrate on suppliers chosen according to special criteria. This is also applicable to the distribution system.

Rashid emphasized the increase of the company's exportation capabilities after merger, when he said, "Our company is expected to be the core of basic exports in the Middle East and North Africa region. Many new markets have become available to us such as, Libya, Sudan, Iran, Iraq, Syria, and Jordan.

We now own 6 factories and we are going to operate them under full capacity in order to fulfill our plan for exportation for the designated activity area. We expect our total sales to increase during the current year to 1 billion Pounds; the manpower will increase to reach 2 thousand workers. We also hope to double the growth rate within 4 years.

Our main objective is to use our local resources, human skills, international standards and the experiences of UNILEVER Company to improve and develop the product we provide to the Egyptian consumer. This should increase the proportional capability of the Egyptian economy locally and internationally."

Rashid summed up the motives for merging between Fine Foods and Lever-Egypt. There were questions still to be raised. Will the new entities succeed in achieving their actual goals? Are there risks to face with the merger process? On the other hand, are there negative effects at the macroeconomic level? Did we become a country that exports capital for foreign countries to purchase? Was it not better to pump these investments into new projects? What if these entities monopolize the local market?

These inquiries will not be answered by the two adventurers alone, it is better to have them answered by experts and specialized persons.

By: Abdel Naser Aref

**Die ägyptischen Firmen treten die "Epoche der Zusammenschlüsse"
an:**

**Die Verkürzung der Strecke und der Zeit ist ein Muss, um die
Präsenz auf den internationalen Märkten zu erlangen**

**Das ist das Hauptziel, während die Reduktion der Kosten und die
Erhöhung der Qualität die logischen Ergebnisse daraus sein sollten**

Berichtet von: An-Naser Aarif

Zwei ägyptische Geschäftsleute haben sich in ein Abenteuer gestürzt und eine gewagte Initiative ergriffen. Vielleicht vermitteln sie beide sogar den Eindruck, dass die gegen den Strom schwimmen würden. Einer von ihnen hat nämlich eine sehr berühmte deutsche Firma gekauft, die früher die Mutterfirma seiner Niederlassung in Ägypten darstellte. Der andere ägyptische Geschäftsmann hat sich durch seine Firma mit einer internationalen englisch-holländischen Firma zusammengeschlossen. Das hat er dadurch erreicht, dass er einen großen, einflussreichen Anteil der internationalen Firma gekauft hat.

So ließen sich die beiden ägyptischen Industrieleute von dem Trend der Firmenfusionen tragen, der zurzeit auf der ganzen Welt vorherrscht. Man kann sogar sagen, dass dieser Trend zur Fusion von Firmen eine der wichtigsten Erscheinungen der Globalisierung ist.

Der so genannte Trend der Firmenfusion hat viele Voraussetzungen an den Tag gelegt. Zu den wichtigsten davon gehört, dass sich enorme wirtschaftliche Unternehmen herausbilden, die den größten Anteil an einem

bestimmten Markt für sich behalten. Demzufolge steigert sich ihre Konkurrenzfähigkeit, indem sich die Produktions- und Vermarktungskosten reduzieren. So finden sich alle Firmen, die miteinander konkurrieren, dazu gezwungen, sich einem einzigen Unternehmen unterzuordnen. Wenn das so ist, kann man dann davon ausgehen, dass die beiden oben genannten, ägyptischen Geschäftsleute eine gute Leistung vollbracht haben? Und welche Beweise gibt es dafür, dass ihre Initiative als Vorteil für die ägyptische Wirtschaft angesehen werden kann?

Bevor wir den Experten und Spezialisten auf dem betroffenen Fachgebiet diese Fragen stellen, wenden wir uns zuerst mit diesen Fragen an die zwei ägyptische Geschäftsleute selbst, die diese Initiative als erste ergriffen haben und somit die "Epoche der Fusion" einläuteten.

Der erste Geschäftsmann war Raschid Muhammad Raschid, dessen Unternehmensgruppe einen Anteil von 40% der Firma Lever-Egypt für Waschmittel und Körperpflegemittel gekauft hat. Diese Firma gehört eigentlich einer großen englisch-holländischen Firma namens Unilever. Es ist auch zu erwähnen, dass diese Firma seit 70 Jahren auf dem Gebiet der Waschmittelherstellung tätig ist. Ihre Verkaufsraten betragen ca. 45 Million USD. Die jährlichen Gewinne dieser Firma betragen 5 Milliarden USD. Bei dieser Firma arbeiten mehr als 250.000 Mitarbeiter in 90 Ländern. Nun ist Herr Raschid Muhammad Raschid der Chef eines neuen, großen wirtschaftlichen Unternehmens Namens Lever-Egypt geworden.

Der zweite Geschäftsmann ist Dr. Ing. Nader Riad, der die gesamte deutsche Firma Bavaria-Egypt gekauft hat. So ist die ganze Firma jetzt im Besitz von einem ägyptischen Geschäftsmann. Auf diese Weise hat Dr. Nader Riad ein neues wirtschaftliches Phänomen begründet, das sich kaum

wiederholen lässt. Dieses Phänomen besteht darin, dass eine Niederlassung ihre Mutterfirma aufkauft. Dies ist ungewöhnlich, besonders wenn diese Mutterfirma ein großes, internationales Ansehen genießt.

Nun tut sich uns als Erstes eine – in den beiden Fällen - logische Frage auf: Was hat diese Geschäftsleute dazu veranlasst, diese wirtschaftlichen Zusammenschlüsse zu vollziehen. Und warum kaufen sie überhaupt Anteile internationaler Firmen? Welche Motive und Gründe haben sie dafür?

In der Antwort von Ing. Raschid Muhammad Raschid wurde deutlich: Die Waschmittel und Körperpflegemittel haben in letzter Zeit sowohl national als auch international einen großen Aufschwung erlebt. Im Jahre 1993 wurde die Firma Lever-Egypt gegründet. Sie wurde von der Mutterfirma Unilever verwaltet. Im Jahre 1997 gehörte die Firma Lever-Egypt einer anderen Firma, die auch von der internationalen Firma Unilever verwaltet wurde.

Außerdem hatte die neue Firma zwei Fabriken im 6. Oktober Stadtteil von Kairo. Diese Firma hat also auf dem ägyptischen Markt in kurzer Zeit große Erfolge im Bereich der Wasch- und der Körperpflegemittel erreicht. Das war so, weil der Firma Experten mit Erfahrung von internationalem Niveau auf dem Gebiet der Produktion und der Vermarktung zur Verfügung gestellt wurden. Ferner sagte Ing. Raschid Muhammad Raschid, dass seine Firma auch andere Konsummittel produziere.

Darüber hinaus pflege seine Firma geschäftliche Kontakte mit denselben Importeuren und Kunden, mit denen die Mutterfirma selbst Kontakte habe. Die neue Firma in Ägypten arbeitete nach demselben Werbungs- und Vermarktungssystem wie die Mutterfirma. Das galt auch für das Verwaltungssystem. Die beiden Firmen – die neue und die Mutterfirma –

standen dabei vor sehr ähnlichen Herausforderungen. Es handelte sich bei diesen Herausforderungen um die Entwicklung der Produktion und die Vermarktungsprozesse. Aus diesem Grund hatte man die Idee, dass sich die beiden Firmen in allen Bereichen zusammenschließen sollten. Das heißt, sie wurden zu einer Einheit hinsichtlich der Produktion, der Vermarktung, der Finanzierung und der Verwaltung der menschlichen und natürlichen Ressourcen gemacht.

Zudem machte Ing. Raschid Muhammad Raschid eine kurze Abschweifung, um die Entstehung der Firmenzusammenschlüsse zu verteidigen, indem er sagte: Das Hauptziel der Unternehmer liegt darin, alle Anforderungen des Kunden weltweit auf eine kreative und konkurrenzfähige Weise zu erfüllen.

Durch Zusammenschlüsse werden den Unternehmern auf der ganzen Welt viele Chancen geboten, um über zahlreiche Mittel und eine noch größere Basis zur Ankurbelung des Modernisierungs- und Entwicklungsprozesses zu verfügen. Folglich werden sich die Bemühungen im Bereich der Vermarktungsstudien entwickeln. Das trägt wiederum zur Reduktion der Kosten der Waren bei und führt gleichzeitig zur Erhöhung der Qualität der Produktion. Dies ist natürlich ein sehr schwieriger Prozess.

Aber jeder auf der ganzen Welt versucht in der Zeit der Globalisierung, diesen schwierigen Prozess umzusetzen und zu verwirklichen. Das ist sehr wichtig, weil einer Institution dadurch allein garantiert werden kann, dass sie für lange Zeit existiert. Das gilt nicht nur im Bereich der Konsumgüter, sondern auch im Bereich der Dienstleistungen.

Der Überseeverkehr und die Verkürzung der Strecken

Dr. Nader Riad sagte weiterhin, wobei er von einem anderen Gesichtspunkt ausging: Die Qualität und die konkurrenzfähigen Preise sind nicht genug, um auf die internationalen Märkte zu gelangen. Man muss zwei wichtige Elemente hinzufügen. Das sind:

1. Eine angebrachte Menge von Waren muss im Lager vorliegen. Diese Menge muss regelmäßig auf dem bestimmten Markt oder auf anderen Märkten in deren Nähe verkauft werden. Auf diese Weise werden die Lieferanten in die Lage versetzt, über einen angemessenen Anteil dieser Ware wöchentlich oder täglich zu verfügen.
2. Dieses Element steht im Zusammenhang mit dem ersten Element. Der Zusammenhang besteht darin, dass ein wirksamer Mechanismus für die Vermarktung erstellt wird. Daraus werden sich natürlich weitere Mechanismen für die Gewinneinnahmen, für den Export und für den Transport ergeben.

Davon ausgehend bedeuten die Exportaktivitäten der Geschäftsleute den höchsten Grad der so genannten "geschäftlichen Reife" in den ägyptischen Industrieanlagen. Das heißt, dass die Industrieanlagen nun in der Lage sind, neue Abenteuer auf den internationalen Märkten zu bestehen, bei denen sie sich als konkurrenzfähig erweisen müssen. Bildlich gesprochen würde die Industrieanlage - laut Dr. Nader Riad - zu einem Überseedampfer werden. In diesem Fall muss die Industrieanlage große Ozeane und Meere mit hohen Wellen bezwingen, um ihr Ziel zu erreichen; es handelt sich bei diesem Ziel um die internationalen Exportmärkte.

Dann habe ich Dr. Nader Riad gefragt: Soll das heißen, dass die ägyptischen, industriellen Firmen - alleine - nicht imstande sind, mit ihren Produkten auf die internationalen Märkte zu gelangen, und sie deshalb bei einer ausländischen Macht Hilfe suchen müssen, um ihre Ziele zu erreichen? Mit anderen Worten, haben die ägyptischen, industriellen Firmen die Voraussetzungen noch nicht erfüllt, die für die Erreichung eines internationalen Markts nötig sind. Ist es also notwendig, dass man mit internationalen Firmen Kontakt aufnimmt, um die Exportchancen verbessern zu können?

Darauf antwortete Dr. Nader Riad: Abgesehen von den Schwierigkeiten des Exports für die ägyptischen, industriellen Firmen gibt es eine Tatsache, das wir niemals vergessen dürfen. Es ist die Tatsache, dass der Exportprozess eine große Herausforderung an sich darstellt. Durch diesen Prozess wird die Ware vom nationalen zum internationalen Bereich befördert, wo viele Probleme und Hindernisse jederzeit auftauchen können.

Auch wenn die ägyptischen Industrien all ihre Verpflichtungen und Voraussetzungen für den Export erfüllt haben - besonders in Bezug auf die konkurrenzfähigen Preise und die hohe, internationale Qualität - so gibt es immer noch ein Problem. Und zwar die Frage, ob die betroffene, ägyptische Industrieanlage die Fähigkeit dazu hat auf die internationalen Märkte zu gelangen und sich dort für eine angemessene Zeit zu beweisen. Anders ausgedrückt, das günstigste und sicherste Gelangen der Ware auf die Märkte und das Sich-Behaupten mit angebrachten Warenmengen stellen die optimale Methode des Exports dar.

So benötigt der Export auch eine Verkürzung der Zeit und der Wege. Er benötigt ebenfalls Arbeitskräfte und finanzielles Know-How. Diese beiden Komponenten müssen natürlich auch konkurrenzfähig sein besonders

gegenüber den Europäern, die bekanntlich bessere Chancen auf ihrem Gebiet und in ihren Ländern haben.

Darüber hinaus stellte Dr. Nader Riad sich eine Frage: Wie können die ägyptischen Firmen all diese Voraussetzungen erfüllen? Man muss entweder europäische Firmen(-anteile) kaufen oder sich mit europäischen Firmen bzw. großen, wirtschaftlichen Unternehmen zusammenschließen, die sich auf dem Markt bereits als konkurrenzfähig erwiesen haben.

Aus diesem Grund ist die Fusion die Lösung, um all diese Voraussetzungen zu erfüllen. Außerdem gibt es aktuell die Tendenz zu einem Beitritt diverser Zusammenschlüsse in den verschiedenen Kontinenten. Das ist darauf zurückzuführen, dass man möglichst große Anteile der Firmen und somit Anteile ihrer Märkte in den verschiedenen Ländern beherrschen will. Das ist die Hauptsache, worin der internationale Konflikt besteht. Dies wird auch noch der Konflikt in der nahen und fernen Zukunft sein.

Die Konten der kleineren Unternehmen

Wie man der Rede von Dr. Nader Riad entnehmen kann, sind die ägyptischen Firmen ein Teil des so genannten "Spiels der internationalen Zusammenschlüsse". Man kann daraus auch folgern, dass die Ägypter über große wirtschaftliche Unternehmen verfügen, die von allen auf den internationalen Märkten geschätzt werden. In diesem Augenblick machte mich Dr. Nader Riad darauf aufmerksam: Nein, die Ägypter haben diesen Bereich noch nicht erreicht.

Dass ein Ägypter die Firma Bavaria gekauft hat, ist eine Sache und muss anders betrachtet werden. In Ägypten sind die Geschäftsleute im Prinzip auf dem Markt noch sehr klein. Das muss nicht unbedingt als Mangel betrachtet

werden. Die kleinen Firmen weisen auch bestimmte Vorteile auf dem wirtschaftlichen Gebiet auf. Man darf auch nicht vergessen, dass sich gerade die kleinen Firmen große Mühe geben, in den internationalen Bereich einzutreten. Das können sie erreichen, auch wenn sie noch klein oder nur mittelgroß sind. Ein Zusammenschluss ist nicht nur für die großen Firmen möglich. Auch die kleinen Firmen können sich durch diese Zusammenschlüsse viele Faktoren der Kraft und Konkurrenz für längere Zeit verschaffen.

Man kann in diesem Zusammenhang auch sagen, dass der Zusammenschluss der Niederlassung der Firma Bavaria mit der Mutterfirma in Deutschland einen großen Teil der Ambitionen der Verantwortlichen dafür in Ägypten darstellte. Durch diesen Zusammenschluss wurden den beiden Parteien neue Horizonte geöffnet.

Als Beispiel dafür führte Dr. Nader Riad an, dass dieser Zusammenschluss die Vermarktungsraten der Waren der beiden Firmen um das vierfache steigerte. Das bot die Chance, die industriellen Kosten der Produktion, der Forschungen und der Studien über den Export zu reduzieren. Ferner fühlten sich die Personen in den höheren Positionen in den beiden Firmen angenehm sicher.

Nun kehren wir zu Ing. Raschid Muhammad Raschid zurück, der die Leitung eines neuen, wirtschaftlichen Unternehmens Namens "Unilever-Egypt" übernommen hat. Er wird dem Leser im Folgenden erklären, warum sich eine ägyptische Firma mit einer anderen berühmten Firma zusammenschließen sollte. Es ist zu erwähnen, dass sich die Argumente von Ing. Raschid Muhammad Raschid nicht sonderlich von Dr. Naders Riads unterscheiden. Doch Ing. Raschid fügte noch weitere Ziele und Gründe für die Relevanz des Beitritts internationaler Zusammenschlüsse hinzu: Das Hauptziel der

ägyptischen Geschäftsleute liegt darin, dass sie sich schneller vervollkommen, damit sie schnellstmöglich bessere Wachstumsraten erreichen können. Das wollen sie durch internationale Zusammenschlüsse mit anderen Firmen erreichen, die in der Lage sind, den ägyptischen Geschäftsleuten bei der Bewältigung der verschiedenen Herausforderungen des Markts zu helfen.

Durch die internationalen Zusammenschlüsse wird den Geschäftsleuten in Ägypten ein leichter Informations- und Interessenaustausch ermöglicht. Man kann sogar sagen, dass sich die ägyptischen Geschäftsleute durch den Beitritt solcher Zusammenschlüsse auf das neue Jahrhundert bestens vorbereiten.

Denn die ägyptischen Firmen, die sich mit internationalen Firmen zusammengeschlossen haben, werden zu den größten Firmen im Land gehören. Diese Größe wird der ägyptischen Gesellschaft zur Bereicherung ihrer Ressourcen verhelfen. Demnach werden die Geschäftsleute die Anforderungen der ägyptischen Gesellschaft erfüllen. Darüber hinaus werden die Ägypter nicht mehr darauf angewiesen sein, so viele Waren zu importieren. So wird es nur eine bestimmte Anzahl von Importeuren geben, die genau und nach gewissen Standards ausgewählt werden. Das wird auch für das System der Lieferung der Waren gelten.

Ferner betonte Ing. Raschid Muhammad Raschid, dass das Exportpotenzial seiner Firma ausdrücklich erhöht wurde, nachdem er sich mit der internationalen Firma zusammengeschlossen hatte. Er meinte außerdem:

"Die Experten in meiner Firma sehen voraus, dass diese Firma zum Zentrum des Exports im gesamten Mittleren Osten und in Nord-Afrika wird.

Zurzeit stehen uns zahlreiche internationale Firmen offen, wie z. B. in Libyen, im Sudan, im Iran, im Irak, in Syrien und in Jordanien.

Jetzt besitzen wir bereits sechs Fabriken. Wir werden daran arbeiten, dass sie ihr bestes Potenzial erreichen, um die Voraussetzungen unseres Exportplanes in der Region, die wir mit unseren Exportwaren versorgen wollen, zu erfüllen. Wir erwarten auch, dass das Gesamtvolumen unserer verkauften Waren dieses Jahr ca. eine Milliarde LE erreichen wird. Unsere Arbeiterzahl wird sich bis auf 2000 Arbeiter steigern. Dadurch zielen wir darauf ab, unser Wachstumsrate im Laufe von vier Jahren zu verdoppeln.

Des Weiteren setzen wir uns zum Ziel, unsere nationalen Ressourcen und Arbeitskräfte zusammen mit den internationalen Studien und Erfahrungen der Mutterfirma Unilever optimal zu verwenden, um das zu verbessern und modernisieren, was dem ägyptischen Verbraucher zur Verfügung steht. Dann kommt die Steigerung der Anzahl, der Qualität und Mengen der Exportwaren an die Reihe. Das ist natürlich in erster Linie zum Vorteil der ägyptischen Wirtschaft im nationalen und internationalen Bereich."

Auf diese Art und Weise hat Ing. Raschid Muhammad Raschid die Gründe des Zusammenschlusses zwischen der Firma Egypt-Lever und der Firma Unilever zusammengefasst. Trotzdem bleiben einige Fragen und Antworten offen. Werden die neuen wirtschaftlichen Zusammenschlüsse beim Erreichen ihrer Ziele wirklich Erfolg haben? Oder besteht die Gefahr, dass diese Zusammenschlüsse zerstört werden? Auf der anderen Seite: Ist das nicht schlecht für die ägyptische Wirtschaft im Allgemeinen? Sind wir nun ein Land geworden, das Kapital exportiert, da wir ausländische Firmen ankaufen? Wäre es nicht besser gewesen, wenn dieses Kapital in neue Projekte investiert

worden wäre? Könnte auch die Möglichkeit bestehen, dass diese Firmen monopolistische Praktiken ausüben?

Auf diese Fragen werden natürlich nicht die Unternehmer selbst Antwort geben. Es wäre aber besser, wenn die Experten und die Spezialisten die Fragen auf diesem Gebiet selbst beantworten würden.