



Reine Beziehungssache

Frank Rottmann-Simon ist der Middle East-Experte der Rieck Logistik-Gruppe. Seit zehn Jahren reist der Geschäftsführer von Rieck Sea Air Cargo International (RSACI) mehrmals jährlich zu Geschäftspartnern in die Vereinigten Arabischen Emirate und in deren Nachbarländer. Ein wichtiger Austausch – denn langfristige Geschäfte entstehen in Middle East nur, wenn man sich persönlich kennt.

Bis 2009 war Frank Rottmann-Simon noch nie auf der Arabischen Halbinsel. Aber ihm war klar: Hier steckt viel Potenzial. Bereits seit 2007 arbeiten Rieck und die arabische Kanoo Group erfolgreich innerhalb des Tandem Luft- und Seefracht-Netzwerks zusammen – mit steigenden Auftragszahlen. Ein guter Anlass, Partner vor Ort zu besuchen. „Ich wusste, wie wichtig der persönliche Austausch in Middle East für eine langfristige Geschäftsbeziehung ist“, sagt Frank Rottmann-Simon.

Die Scheich-Zayid-Moschee in Abu Dhabi: Nachts hat Frank Rottmann-Simon auch mal Zeit für Sightseeing.

Ganz ohne Vorbereitungen unternahm der Hamburger die erste Reise allerdings nicht. „Ich las unter anderem einen Ratgeber über gesellschaftliche Gewohnheiten im arabischen Raum.“ So erfuhr er, dass der Austausch über private Themen, wie Familie oder Hobbys, in der arabischen Geschäftswelt nicht nur üblich, sondern wichtig ist. „Mit dieser Information konnte ich bei meinem ersten Besuch schnell enge Beziehungen aufbauen. Man vertraute mir und war bereit, Geschäfte zu machen.“

EINFACH NEUGIERIG UND OFFEN SEIN

Seither reist Frank Rottmann-Simon zweimal jährlich nach Middle East, besucht gemeinsam mit einem Kollegen der Kanoo Group Partner und Kunden in den Vereinigten Arabischen Emiraten, in Oman, Bahrain, Katar und Saudi-Arabien. Längst kennt er die „Fallstricke“ im gesellschaftlichen Umgang. „Nie würde ich einer Frau dort von mir aus die Hand reichen, dies gilt in arabischen Ländern als unhöflich. Auch lassen sich viele Moslems nur ungern fotografieren.“ Die Expertise in Sachen Middle East hat sich ausgezahlt: Mittlerweile haben sich die Im- und Exportaufträge zwischen Deutschland und Middle East verzehnfacht.

„Am Anfang bin ich mit leichtem Vorbehalt in die Reisen gestartet. Aber ich habe mich auf die Kultur eingelassen, war offen und habe tolle Erfahrungen gemacht.“ Bei einem Besuch 2012 hat sich Mischal Hamed Kanoo, Chairman der gesamten Kanoo Group, über zwei Stunden Zeit für den Trade Lane Manager genommen. „Wir saßen zu zweit im Schneidersitz auf dem Boden, tranken Tee und ich erzählte von unserem Geschäft und meinem Leben in Deutschland“, sagt der 46-Jährige. „Die Tatsache, dass sich der Chairman der Kanoo Group so ausgiebig Zeit für mich nahm, zeigt mir, dass ich als Geschäftspartner ernst genommen wurde.“

DIE NÄCHSTE GENERATION

Bei allen Erfolgen – in diesem Jahr übergibt Frank Rottmann-Simon die Trade Lane. „Marcel Lattarulo, ein junger Vertriebsmitarbeiter aus Neuss, hat verstärkt Interesse gezeigt, die Beziehungen nach Middle East noch weiter auszubauen“, sagt Frank Rottmann-Simon. „Ich schätze dieses Engagement und nutze die Chance, mich auf strategische Themen zu konzentrieren.“ Bereits im April 2019 sind beide gemeinsam nach Middle East gereist. „Ich habe ihm gesagt: ‚Beziehungen sind alles!‘ Das hat er schon jetzt sehr gut umgesetzt.“