

HA-BE

Anniversary: From desert dream to reality

Jubiläum: Vom Wüstentraum zur Wirklichkeit

For a lot of people the United Arab Emirates are an embodiment of the superlative, economic boom and progress. In the 2000s, there was a real run of foreign companies on the region. However, more than a few of them misjudge the challenges and circumstances of the market. And therefore, it cannot simply be taken for granted that the subsidiary of an international corporation celebrates its 10th anniversary, like Ha-Be Middle East is doing now. Ulrich Meyer, Klaus Hofmann and Marcel Paulitsch talk about the expansion of the subsidiary, the peculiarities of the market in terms of concrete technology and the most impressive projects of the company in a conversation with Anne Sander, Marketing and Communications Manager at Ha-Be.

Sander: In 2006, Ha-Be Middle East FZE was founded as an affiliated company of Ha-Be Betonchemie GmbH & Co. KG. How does such a foundation take place?

Meyer: First of all, we had carried out a market research, and we had calculated the risks and chances. On the one hand, we saw the large potentials, but on the other hand, we were also faced with the discouraging terms of payment usually granted to the customers in the market and the associated liquidity required. At first, we came to the conclusion that we should rather refrain from the market. However, shortly after this decision, I got an inquiry from two Arabs, who found us on the internet and intended to cooperate with us. The two men had started to build a production facility and were looking for a partner, who was able to provide the technical input. As



Ulrich Meyer, Klaus Hofmann and Marcel Paulitsch (from right to left) in front of the storage tanks of the production site in Sharjah, United Arab Emirates (UAE)

Ulrich Meyer, Klaus Hofmann und Marcel Paulitsch (v.r.n.l.) vor den Lager-tanks der Produktion in Sharjah, Vereinigte Arabische Emirate (VAE)

soon as we had all agreed that we could enter as partners with limited financial risk, we finally accepted.

Sander: How did you find the first employees?

Meyer: Björn Mordhorst was our “man of the first hour”. By the way, he is still working with Ha-Be and as General Manager and Sales Manager is now member of the management board in Germany.

In 2006, he was initially working with us and another company additionally. When the foundation of Ha-Be Middle East was completed, he luckily decided to work with us exclusively.

Sander: How many employees have Ha-Be Middle East at present?

Hofmann: For the time being, 40 employees from eight different nations are working with us.

Sander: What are the challenges if so many different nations are working together?

Hofmann: We have employees from Egypt, Bangladesh, Ger-

Die Vereinigten Arabischen Emirate sind für viele ein Inbegriff der Superlative, des Wirtschaftsbooms und des Fortschritts. In den 2000er Jahren gab es einen regelrechten Ansturm ausländischer Firmen auf die Region. Allerdings schätzten nicht wenige die Herausforderungen und Rahmenbedingungen des Markts falsch ein. Und daher ist es keine Selbstverständlichkeit, wenn die Filiale einer internationalen Firma dort ihr zehnjähriges Bestehen feiert, so wie Ha-Be Middle East das jetzt tut. Im Gespräch mit Anne Sander, Marketing und Kommunikation bei Ha-Be, berichten Ulrich Meyer, Klaus Hofmann und Marcel Paulitsch über den Aufbau der Filiale, die betontechnologischen Besonderheiten des Markts und die eindrucksvollsten Projekte der Firma.

Sander: 2006 wurde die Ha-Be Middle East FZE als Tochtergesellschaft der Ha-Be Betonchemie GmbH & Co. KG gegründet. Wie findet eine solche Gründung statt?

Meyer: Zunächst haben wir eine Marktanalyse erstellt und die

Chancen und Risiken abgewogen. Auf der einen Seite haben wir die großen Potenziale gesehen, auf der anderen Seite aber auch die abschreckenden, marktüblichen Zahlungsziele der Kunden und die damit verbundene erforderliche Liquidität. Zunächst kamen wir zu dem Ergebnis, dass wir uns aus dem Markt lieber raushalten. Kurz nach diesem Entschluss erhielt ich allerdings eine Anfrage zweier Araber, die uns im Internet entdeckt hatten und mit uns kooperieren wollten. Die beiden hatten begonnen, eine Produktionsstätte zu bauen und suchten einen Partner, der den technischen Input leisten konnte. Nachdem wir uns einig waren, dass wir mit einem beschränkten finanziellen Risiko als Partner einsteigen konnten, haben wir zugestimmt.

Sander: Wie haben Sie die ersten Mitarbeiter gefunden?

Meyer: Björn Mordhorst war unser „Mann der ersten Stunde“. Er arbeitet übrigens noch immer für Ha-Be und ist heute in Deutschland als Prokurist und Vertriebsleiter Mitglied der Geschäftsleitung.

2006 war er zunächst bei uns und zusätzlich bei einem anderen Unternehmen beschäftigt. Als die Gründung der Ha-Be Middle East perfekt war, hat er sich glücklicher Weise entschieden, ausschließlich für uns zu arbeiten.

Sander: Wie viele Mitarbeiter hat die Ha-Be Middle East heute?

Hofmann: Momentan arbeiten 40 Mitarbeiter aus acht verschiedenen Nationen für uns.

Sander: Was sind die Herausforderungen, wenn so viele verschiedene Nationen zusammenarbeiten?

Hofmann: Wir haben Mitarbeiter aus Ägypten, Bangladesch, Deutschland, Indien, Kamerun, Nepal, Pakistan und den Philippinen. Wir verständigen uns grundsätzlich auf Englisch, was auch sehr gut funktioniert.

Allerdings haben alle Nationen unterschiedliche Geschäftsstandards, verschiedene Wertauffassungen und kulturelle Besonderheiten. Das Arbeiten

Figure: Ha-Be

many, India, Cameroon, Nepal, Pakistan and the Philippines. Basically, we communicate in English, which does not cause any problems.

However, all nations have different business standards, different conceptions of value and cultural particularities. Therefore, a high level of tolerance is required, when working in such a multicultural team, as well as sensitivity regarding different opinions and religious and cultural customs.

Sander: How do these cultural differences show up?

Paulitsch: It is hard to tell in general. Mostly the differences become obvious in special rituals and practices. An impressive experience was the Indian festival of lights called Diwali. I had the opportunity to see how all testing tools and devices were decorated at a concrete plant for this festival. The god of fortune and the goddess of wealth and prosperity are honored at this festival. And so they will not miss one's own company, it is

lavishly decorated accordingly. **Sander:** Now, you have been in the region for some time already. How would you describe the differences between the Arab and the German culture?

Hofmann: The Emiratis and the Arabs are very polite, warm-hearted and hospitable people. Here, it is very important to establish a personal relationship with potential business partners. In Germany the focus is on "problem and solution". Such focusing is considered as aloof and reserved, with a negative effect. For this reason, the conclusion of a business transaction takes much longer than we are used in Germany.

Sander: And from a commercial point of view ...

CONTACT

Ha-Be Betonchemie GmbH & Co. KG
Stüvestraße 39
31785 Hameln/Germany
☎ +49 5151 587-0
info@ha-be.com
➤ www.ha-be.com

in solch einem multikulturellen Team erfordert daher ein hohes Maß an Toleranz und Sensibilität für andere Ansichten und religiöse und kulturelle Gebräuche.

Sander: Wie äußern sich diese kulturellen Unterschiede?

Paulitsch: Das ist pauschal schwierig zu sagen. Meistens äußern sich die Unterschiede in speziellen Riten und Praktiken. Ein beeindruckendes Erlebnis war das indische Lichterfest Diwali. Ich habe miterlebt, wie zu dieser Feier in einem Betonwerk die kompletten Prüfwerkzeuge und Geräte geschmückt wurden. Bei diesem Fest werden der Glücksgott und die Göttin des Wohlstands und Reichtums geehrt. Damit sie nicht am eigenen Unternehmen vorbeigehen, wird es entsprechend aufwendig geschmückt.

Sander: Sie sind nun schon seit einiger Zeit vor Ort. Wie würden Sie die Unterschiede zwischen der arabischen und der deutschen Kultur beschreiben?

Hofmann: Die Emiratis und Araber sind sehr höfliche, warmher-

zige und gastfreundliche Menschen. Es ist dort sehr wichtig eine persönliche Beziehung zu potenziellen Geschäftspartnern aufzubauen. In Deutschland stehen „Problem und Lösung“ im Vordergrund. Eine solche Fokussierung wird als distanziert und reserviert angesehen und negativ bewertet. Aus diesem Grund dauern Geschäftsabschlüsse länger als man es aus Deutschland gewohnt ist.

Sander: Und aus kaufmännischer Sicht ...



To read the full interview please enter the webcode in the search field at www.bft-international.com

Webcode BFTZR6FG

Um das vollständige Interview zu lesen, geben Sie bitte den Webcode in das Suchfeld ein auf www.bft-international.com

Webcode BFTZR6FG

HA-BE MIDDLE EAST – THE COMPANY

Ha-Be Middle East is an affiliated company of Ha-Be Betonchemie GmbH & Co. KG. In the meantime, the company has three locations in the Middle East region comprising Sharjah, United Arab Emirates (UAE), Muscat, Oman, and Doha, Qatar. From these locations they supply concrete admixtures, concrete colors, surface protection systems and microsilica to the ready-mix concrete, precast concrete and concrete products factories as well as major construction sites in the Middle East region. This year, the company is celebrating the 10th anniversary.

Klaus Hofmann joined Ha-Be Middle East as application engineer for Oman in 2011. In 2012, he took over the management of the subsidiary operations, where he has become General Manager meanwhile. Marcel Paulitsch started his career at Ha-Be in Dubai as Technical Sales Manager in 2008. In 2011, he joined Ha-Be Betonchemie GmbH & Co. KG to continue his career in "Sales & Application Engineering Services Germany South". Since 2014, he has been working as Technical Manager of Ha-Be Middle East. Ulrich Meyer, Managing Partner of Ha-Be Betonchemie GmbH & Co. KG, founded Ha-Be Middle East together with several Arab business partners in 2006. In 2014, the Arab business partners were bought out, the biggest production facility was purchased in Sharjah, and a holding structure based in Muscat was established. Today, all companies are effectively fully-owned subsidiaries of Ha-Be Betonchemie GmbH & Co. KG.

HA-BE MIDDLE EAST – DAS UNTERNEHMEN

Die Ha-Be Middle East ist eine Tochtergesellschaft der Ha-Be Betonchemie GmbH & Co. KG. Mittlerweile hat sie mit Sharjah, Vereinigte Arabische Emirate (VAE), Muscat, Oman, und Doha, Qatar, drei Standorte im Mittleren Osten. Von dort aus liefert sie Betonzusatzmittel, Betonfarbe, Oberflächenschutz und Microsilica an Transportbeton-, Fertigteil- und Betonwarenwerke sowie Großbaustellen in den Nahen- und mittleren Osten. In diesem Jahr feiert sie ihr zehnjähriges Bestehen.

Klaus Hofmann hat im Jahr 2011 bei der Ha-Be Middle East als Anwendungstechniker für Oman begonnen. 2012 übernahm er die operative Leitung der Niederlassung, wo er mittlerweile als Geschäftsführer tätig ist. Marcel Paulitsch hat seine Karriere 2008 bei der Ha-Be in Dubai als „Technical Sales Manager“ begonnen. Im Jahr 2011 wechselte er für die Position „Vertrieb & Anwendungstechnik Deutschland Süd“ zur Ha-Be Betonchemie GmbH & Co. KG nach Deutschland. Seit 2014 ist er nun technischer Leiter der Ha-Be Middle East.

Ulrich Meyer, Geschäftsführender Gesellschafter der Ha-Be Betonchemie GmbH & Co. KG, hat die Ha-Be Middle East im Jahr 2006 mit mehreren arabischen Gesellschaftern gegründet. In 2014 wurden die arabischen Gesellschafter ausbezahlt, die größte Produktionsstätte in Sharjah erworben und eine Holdingstruktur mit Sitz in Muscat aufgebaut. Heute sind alle Gesellschaften faktisch 100%-ige Tochtergesellschaften der Ha-Be Betonchemie GmbH & Co.