

ausgabe 12/2006 • ISSN 1614-0141 • 4,50 €

leben *from* LIFESTYLE geniessen

CRI - CRI CITYHAUS
Traumhaftes Wohnen

IV. LADIES LUNCH
Porsche & Burg Schwarzenstein

DR. JOACHIM BARON
Osteopathie

Pendlerin zwischen zwei Welten

Mit Christine Stibi stellen wir Ihnen eine außergewöhnliche Neu-Wiesbadenerin vor, voller Motivation, Kompetenz und erfrischender Natürlichkeit. Sie war viele Jahre in den vereinigten arabischen Emiraten (UAE) als Mitorganisator und kreativer Kopf internationaler Reitturniere tätig und ist bis heute auch als "Private Business Advisor" arabischer Familien gefragt. Anlass für dieses Interview ist das einjährige Bestehen Ihres "Office for German – UAE Relations" in der hessischen Hauptstadt.

Im deutschen Pass die vereinigten arabischen Emirate (UAE) als Wohnsitz benannt zu haben ist sehr ungewöhnlich. Wie kommt man dazu?

Nun, das Ganze begann vor rund 10 Jahren, in einer Zeit, als Dubai und die UAE in Deutschland noch fast unbekannt waren. Mit einem Messebesuch und einem unverwechselbaren Unternehmenskonzept, in dem man den Scheichfamilien Al Nahyan, Al Maktoum, Al Qassimi und Al Nuaimi – die alle eine hohe Pferdesportaffinität besitzen – deutsche Pferde, Reitertraining und Turnierservice angeboten hat.

Schwerpunkt meiner Tätigkeit wurde schon bald das Eventmanagement für Springturniere, mit den dazugehörigen Sponsorkonzepten und den gesellschaftlichem Rahmenprogrammen. Zunächst nationale, später internationale CSI / CSI-W's und Championate der UAE.

Durch die von meinen emiratischen Freunden und mir geleisteten Pionierarbeiten, die auch die Presse würdig-



te, waren Kontakte bis hin zu Freundschaften zu Entscheidungsträgern der Königshäuser und VIP Familien die logische Folge. Kurzum: Mit beiden Füßen in einer hochinteressanten Marktnische zu stehen, mit zwei Kindern, die neugierig auf die andere Welt geworden waren und mit der positiven Aufbruchstimmung, die dort allgegenwärtig war, fiel es irgendwann nicht mehr schwer, die Umzugskisten zu packen.

Warum hat man in der arabischen Männerwelt einer blonden, fröhlich-jugendlich wirkenden deutschen Frau diese Verantwortung zugetraut?

Zunächst einmal generell: Wer keinen Elan, wenig

Freude und Einsatzbereitschaft für seine täglichen Aufgaben, Probleme und Pflichten einbringt, sollte vielleicht einmal seine Grundhaltung überdenken. Ich weigere mich schon ein Leben lang – obwohl auch ich schon traurige und enttäuschende Zeiten erlebt habe – hartnäckig, ein pessimistischer, zynischer Mensch zu werden. Vielleicht ist das die Antwort darauf. Doch dies nur am Rande.

Fakt ist, dass ich viele Jahre ein absoluter Workaholic war, mit vielen kreativen und innovativen Ideen. Außer für meine Familie und meine Kunden blieb kaum Zeit für irgendetwas anderes. Doch generell muss man wissen: Wir Deutsche genießen in den UAE ein hohes Ansehen. Ich denke, bei mir kam neben meiner hohen Motivation noch das Interesse an den Menschen dort, ihre Kultur und Tradition dazu.

Wiesbaden statt Wüste? Was ist das Geheimnis?

Zum Einen sind es rein private Gründe, zum Anderen kann ich aufgrund meiner UAE-Residenzzeit ein guter Brückenbildner und Communicator zwischen beiden Ländern sein.

Erzählen Sie uns über Ihr "Office for German – UAE Relations". Wer kann oder sollte Sie kontaktieren?

Alle, die an Business Development mit den UAE interessiert sind sowie an dem Ausbau strategischer Partnerschaften. Jeder, der im Vorfeld seiner Reise "UAE Briefings" und Informationsbeschaffung be-

nötigt, der generell Hilfestellung oder zielgruppenorientierte Präsentationskonzepte wünscht oder eine Vor-Ort-Begleitung in den UAE, auch was das Investment angeht. Inzwischen kann ich von freundschaftlichen Beziehungen in die UAE reden, die ich bereits in der Vergangenheit mehrfach erfolgreich für beide Seiten der Politik und Wirtschaft und der Bankenwelt geschäftlich nutzen konnte. Zu meinen Referenzen zählen der bis im Frühjahr amtierende rheinland-pfälzische Wirtschaftsminister Bauckhage, der CEO der Thomas Goetzfried AG / Allgeier AG, eine Liechtensteiner Bankgruppe, die Polysius AG, die Fa. Kamphausen sowie auch Einzelunternehmer und Einzelinvestoren. Schwerpunkt ist der Beziehungsaufbau, aber auch die

Unterstützung eines nachhaltigen Auftritts der Firmen und Personen bei der favorisierten Zielgruppe in den Emiraten. Neben den individuellen Reisen biete ich jetzt im November und im Januar 2007 Business - Developmentreisen in die UAE an, limitiert für maximal 6-8 Geschäftsleute und Investoren, die das Land mit mir als Insider-Guide bereisen wollen und direkten Meinungsaustausch mit Arabern aus Wirtschafts- und/oder Regierungskreisen vor Ort erwarten können, oft auch im privatem Rahmen – fernab standardisierter Reisen.

Könnten Sie sich auch vorstellen, öffentliche Vorträge oder Vortragsreihen zu halten?

Dies habe ich bereits getan. Die IHK Trier und das Wirtschaftsministerium Rheinland-

Pfalz waren die ersten Institutionen, die mich um eine Vortragsmischung aus persönlichem Erfahrungsbericht und Empfehlungen zur Interkommunikation mit arabischen Geschäftspartnern gebeten hatten.

Ich selbst habe aufgrund dieser positiven Resonanz und aufgrund des tatsächlichen Informationsbedarfes die "Marhaba Lounge" initiiert. Die "Marhaba-Lounge" bietet informative und interessante UAE-Themenabende in angenehmer Atmosphäre.

Zum Abschluss noch unsere obligatorische Frage: Welche Dinge sollte eine Frau besitzen?

Wärme, Intelligenz, Natürlichkeit, Sinnlichkeit, Humor, Glaube und Kinder - denn sie sind unsere Zukunft.