

Go Middle East, young man : Ein Report über die Bau-"Bonanza" im Mittleren Osten, und warum die Araber in England einkaufen = Un rapport sur la mine d'or du bâtiment au Moyen-Orient, et pourquoi les arabes achètent "britannique" = A report on the Middle...

Autor(en): **Knevitt, Charles**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Bauen + Wohnen = Construction + habitation = Building + home : internationale Zeitschrift**

Band (Jahr): **32 (1978)**

Heft 9

PDF erstellt am: **05.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-336115>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Go Middle East, young man

Ein Report über die Bau-»Bonanza« im Mittleren Osten, und warum die Araber in England einkaufen

Un rapport sur la mine d'or du bâtiment au Moyen-Orient, et pourquoi les arabes achètent «britannique»

A report on the Middle East building bonanza, and why the Arabs buy British

Charles Knevitt, London

Der Mittlere Osten ist die Region der Welt, die sich in Sachen Bauen am schnellsten entwickelt und somit tatsächlich ein reicher Markt für diejenigen, die ihr Wissen, ihre Produkte und ihre Dienste den Ölscheichen verkaufen wollen. Und obschon die Konkurrenz um ein Stück dieses Entwicklungskuchens extrem stark wird bei den riesigen Summen, um die es geht, erscheinen selbst die Krümel, die vom reichen Tisch der Araber fallen, noch wie ein Festessen.

So viele Tatsachen und Zahlen über den Stand der Bauaktivität in dieser Region sind veröffentlicht, daß es schwer ist, zu wissen, welche man als repräsentativ zitieren soll. Aber, welche Statistiken man immer anwendet, sie sind nicht in Millionen, sondern in Milliarden von Dollar ausgedrückt.

Die totalen Entwicklungsinvestitionen werden auf 60 Milliarden Dollar pro Jahr geschätzt – etwa 27 Milliarden davon nur für Saudi Arabien und die Golfstaaten. Der momentane Bauboom ist der größte in der Weltgeschichte, und wenn sich auch die Zahl der neuen Aufträge zu stabilisieren beginnt, so findet doch mehr als die Hälfte der gesamten Bauaktivität der freien Welt jetzt in den 22 Islam-Staaten statt, die den Mittleren Osten bilden.

Wie man mit 100 Millionen Dollar am Tag lebt

Saudi Arabien zum Beispiel: Sein Öleinkommen beläuft sich auf \$ 100 Millionen pro Tag, und fast die Hälfte davon ist bestimmt für die Finanzierung der hauptsächlichsten Infrastruktur- und Bauprojekte. In Saudi Arabiens zweitem Fünfjahres-Entwicklungsplan werden mehr als \$ 27 Milliarden für Infrastruktur-Projekte ausgegeben, fast \$ 27 Milliarden für Gebäude und fast \$ 20 Milliarden für industrielle Anlagen und die petrochemische Industrie – ein Total von über \$ 72,6 Milliarden.

Jeddah, die Handelshauptstadt des Landes, vergrößert sich mit einer unglaublichen Geschwindigkeit: Die Bevölkerung verdoppelte sich zwischen 1971 und 1977; während dieser Zeit vergrößerte sich das Gemeindebudget um phantastische 270 000 %! Der Seehafen wurde auf die zehnfache Größe von 1970 vergrößert, und in 1980 wird hier der Welt größter und teuerster Flughafen eröffnet werden.

Den selben Maßstab der Entwicklung findet man auch anderswo in der ölreichen Region. Im moslemischen, aber nicht arabischen Iran haben einige hundert ausländische Firmen Verträge im Wert von \$ 40 Milliarden unter sich. Und Kuwait, das das höchste »Pro-Kopf«-Einkommen der Welt hat – \$ 12 400 für jeden Mann, jede Frau und jedes Kind –, gibt fast \$ 5 Milliarden für Wohnhäuser aus in nur einer Fünfjahresperiode.

Die Petrodollars verwandeln die Städte und die Wüsten in einen einzigen großen Bauplatz, und wenn die westlichen Firmen einfliegen, um mit dabei zu sein, stolpern sie in der Eile oft

übereinander. Abu Dhabi, in den Vereinigten Arabischen Emiraten, hat 1200 Unternehmerfirmen gleichzeitig an der Arbeit – einen Unternehmer für je 120 Menschen im Land!

Sich bereit machen für den Tag, wenn das Öl ausgeht

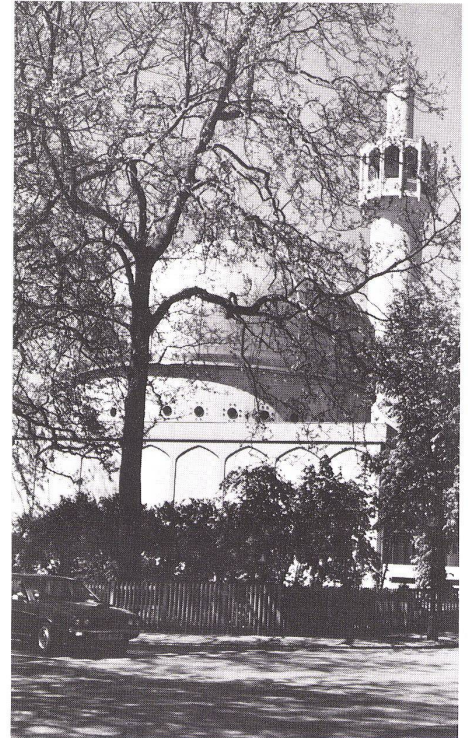
Der Grund für die Geschwindigkeit der Entwicklung liegt in der Erkenntnis der Ölscheiche, daß das Öl eines Tages ausgehen wird: Öl ist tatsächlich ihr einziger natürlicher Rohstoff (abgesehen vom unermesslichen Reichtum an Sonnenenergie, die sie auch im größeren Rahmen zu erforschen beginnen). Als sich Amerika in den frühen siebziger Jahren vom reinen Öl-exporteur zu einem großen Importeur wandelte – gut über die Hälfte des Öls wird heute importiert – hatten die Araber die Gelegenheit, ihr Einkommen zu erhöhen und ihre zukünftige Wohlfahrt zu finanzieren.

Nach dem Yom-Kippur-Krieg von 1973 vervierfachten die Öl produzierenden und exportierenden Länder (OPEC), angeführt von Iran, den Rohölpreis, und die Petrodollars begannen hereinzufießen. Der energiehungrige Westen hat seither den Konsum reduziert, aber mit weiteren Preiserhöhungen hat die OPEC sichergestellt, daß die im Moment stattfindende Bau-»Bonanza« nicht durch den Mangel an Bargeld verlangsamt wird. Und jene Länder, deren Ambitionen und Entwicklungsprojekte selbst ihre Bankkonten übersteigen – Dubai z. B. – borgen im internationalen Geldmarkt, seinerseits überflutet von Petrodollars.

Tatsächlich ist eines der Probleme der Ölproduzenten, was sie mit all ihren überschüssigen Geldern anfangen sollen. Ende 1974 schätzte die Weltbank, daß die überschüssigen Gelder der Araber bis 1985 ca. \$ 1200 Milliarden betragen werden. Um dies in eine Perspektive zu bringen: für genau \$ 600 Milliarden könnten die Araber den mehrheitlichen Besitz der reichsten und mächtigsten Nation der Erde, der Vereinigten Staaten, kaufen.

Als 1975 der amerikanische Journalist Thomas Kiernan eine Gruppe von Arabern aus verschiedenen Ländern interviewte, entdeckte er, was ein gemeinsames Ziel der mittelöstlichen Entwicklungspläne sein könnte: die Manipulation der Produktion und des Preises des Öls, um den Westen an den Rand einer wirtschaftlichen Depression zu bringen und für eine lange Zeit dort zu halten; während sie gerade soviel des neuerworbenen Wohlstandes zurückschicken, um den Westen lebensfähig zu halten, werden die Araber dann, durch versteckte Investitionen, die meisten der westlichen Industrien aufkaufen.

Drei Jahre später sind wir wirklich in einer wirtschaftlichen Depression, durch die arabische Politik oder nicht, und sie kaufen bestimmt einige unserer Industrien auf, oft ganz öffentlich wie in England, wie wir sehen werden.



Région du globe en développement le plus rapide en matière de constructions, le Moyen-Orient s'avère être un marché très riche pour ceux vendant leurs expertise, produits et services aux cheiks du pétrole. La lutte pour s'emparer d'une part de ce gâteau du développement se fait de plus en plus âpre, mais vu les sommes en jeu, mêmes les miettes tombant de la table arabe richement garnie prennent une allure de banquet.

L'investissement total dans le développement est estimé à quelques \$ 60 milliards par an – dont \$ 27 milliards pour l'Arabie saoudite et les Emirats du golfe. L'actuel apogée de la construction est le plus grand de l'histoire de l'humanité et, bien que l'ampleur des chantiers nouveaux commence à se stabiliser, plus de la moitié de l'activité de la construction du monde libre s'effectue, ces jours, dans les 22 pays islamiques constituant le Moyen-Orient.

As the world's fastest developing region in construction terms, the Middle East is proving a very rich market indeed for those selling their expertise, products and services to the oil sheikhs. Although competition is becoming extremely fierce for a slice of the development cake, with the sums involved so vast even the crumbs falling from the wealthy Arab's table seem like a banquet.

Total investment in development is estimated to be \$60 billion a year – some \$27 billion of that accounted for by Saudi Arabia and the Gulf oil states alone. The current building boom is the biggest in the world's history, and although the amount of new work is beginning to level off more than half the construction activity of the free world is now taking place in the 22 Islamic countries which make up the Middle East.

Zentralmoschee im Regents Park, London.
(Arch.: Sir Frederick Gibbert and Part.)
Mosquée centrale de Regents Park, Londres.
(Arch.: Sir Frederick Gibbert and Part.)
Regents Park Central Mosque, London.
(Arch.: Sir Frederick Gibbert and Part.)



2



3

Infrastruktur, die erste Priorität

Da es dem Mittleren Osten an beruflichem Wissen und gesunder wirtschaftlicher, kommerzieller und industrieller Grundlage fehlt, muß er das meiste, was er braucht, importieren. Dies heißt: Berater, Unternehmer, Produkte und Arbeit und die Fähigkeit, die Grundmaterialien und Güter, die gebraucht werden, hereinzubringen. Häfen und Flugplätze haben erste Priorität in der Entwicklung. Wenn sie alles gestern schon haben könnten, sie wollten es. Da dies schlicht unmöglich ist, wollen sie es übermorgen – aber nicht später. Es gibt 19 separate Häfen, die gebaut oder erweitert werden im Persischen Golf. Und sie werden wahrscheinlich über 500 Anlegestellen haben. Die Vereinigten Arabischen Emirate, ungefähr so groß wie Schottland, mit einer Gesamtbevölkerung von 700 000, haben acht internationale Flughäfen, fertiggestellt oder geplant. Straßen, Brücken, Tunnels, Entsalzungsanlagen, Bewässerungsanlagen, Zementwerke, Aluminiumschmelzereien, Spitäler, Schulen, Häuser, Wohnungen, Büros, Hotels, Läden, Märkte, Fischverarbeitungsfabriken, Country Clubs und olympische Sportstadien schießen in diesem Bauwahn hervor. In Saudi Arabien gibt es jedes Jahr 200 neue Dollar-Millionäre, wovon die meisten ihren Wohlstand dem Immobilienhandel und Agentengeschäften mit westlichen Fabrikanten verdanken.

Araber in den Straßen Londons – in Bayswater; in der Oxford Street beim Einkaufen und im Hyde Park, wie sie im Speakers' Corner einem PLO-Sprecher zuhören.

Arabes dans les rues de Londres, à Bayswater, dans Oxford Street faisant du shopping et écoutant un orateur du PLO au Speaker's Corner, Hyde Park.

Arabs in London streets—in Bayswater, in Oxford Street shopping and listening to a speaker of the PLO at Speaker's Corner, Hyde Park.



4

macy« (Kanonenboot-Diplomatie)! Während dem ersten Weltkrieg ermutigte Großbritannien Arabien, gegen die Türken zu revoltieren, die auf der Seite des Kaisers standen, und Lawrence of Arabia machte sich einen Ruf mit seinen mutigen Streichen, gekleidet in arabische Gewänder und auf einem Kamel reitend. 1917 kamen Irak und Palästina in den Einfluß Großbritanniens, Ägypten wurde als britisches Protektorat erklärt, und durch die Ölgesellschaften hatten sie einen großen Einfluß in Iran.

Alles ging gut bis zur Verstaatlichung der unter britischer Kontrolle stehenden anglo-iranischen Ölgesellschaft im Jahre 1951, aber selbst dann dauerte das britische Protektorat in Kuwait noch bis 1961. Die Vereinigten Arabischen Emirate verließen die Briten erst 1971, nachdem sie fast das ganze südliche und östliche Arabien für ein- einhalb Jahrhunderte kontrolliert hatten.

Diese spezielle geschichtliche Verbindung, geschmiedet aus politischen, wirtschaftlichen und militärischen Gründen, hatte viele längerfristige Auswirkungen, die heute Großbritannien über Wasser halten. Der Zeitpunkt hätte nicht besser sein können: Nach einem wirtschaftlichen Boom in den frühen Siebzigerjahren erleidet Großbritannien jetzt die schlimmste Wirtschaftskrise seit fast 40 Jahren, und der Zufluß der arabischen Petrodollars hilft uns, darüber hinwegzukommen, bis wir in den frühen achtziger Jahren selbst genug Öl haben aus der Nordsee und der fünfgrößten Ölproduzent der Welt sein werden.

Die Wendung nach Mekka

Britische Architekten konnten kaum Schritt halten mit der Arbeit, die sie 1972–1973 hatten, Bauarbeitskräfte und Material waren knapp und es schien, als ob der Boom für immer anhalten würde. 1974 brach der Eigentumsmarkt zusammen und in den Schlangen der Arbeitslosenkasernen fand man viele der gleichen Architekten und Arbeiter, die nur ein Jahr zuvor mehr Arbeit hatten, als sie bewältigen konnten.

Britische Berater, die von Natur aus nüchtern und vor allem in der Not pragmatisch sind, drehten sich deshalb der lukrativen Welt der mittelöstlichen Ölscheiche zu. Unter den Geschäftsleuten gingen Witze um, daß man keinen Sitz auf einen Flug in diese Region bekommen könne, weil sie alle von Architekten gebucht seien. Während eine beschränkte Anzahl von Architekturbüros schon 30 bis 40 Jahre im Mittleren Osten gewirkt hatten, waren die meisten der Arbeitssuchenden neu in diesem Gebiet und schauten nur in Verzweiflung nach Mekka – es ging darum, mit Arbeit in Übersee zu überleben oder Bankrott zu machen.

Die Kosten für die Anreise, das Einrichten eines Büros, Bezahlen lokaler Angestellter, die maßlosen Honorare für die Agenten (Bestechung, wenn Sie wollen), und dann das lange Warten auf ein Treffen mit einem möglichen Kunden, der ausgerechnet ihm eine Arbeit geben würde – das alles war für viele Architekten zuviel. Es gab viele Fälle von unbezahlten Honoraren (Iran war berüchtigt), gebrochenen Versprechen (Arabische Binsenwahrheit: Ein Araber meint genau, was er sagt, dann, wenn er es sagt) und ähnlichem.

Aber für den, der die Araber gut kannte, oder den rechten Mann am richtigen Platz bezahlte, oder auch nur Glück hatte, war das Geschäft extrem gut. **War** extrem gut; denn der Druck steigt angesichts des Honorarschneidens (2,5% des Vertragspreises), anderer Berater (vor allem der Amerikaner) und von »package-deal« Unternehmern.

Und nachdem die Welt während einigen Jahren die Türen der Araber eingelaufen hat, sind diese nicht mehr so naiv, wie sie waren. Eine an-

Westliche Financiers, Handelsbankiers, Versicherungsagenten, Ingenieure und Architekten werden geholt, und, da die Mehrheit der mittelöstlichen ölproduzierenden Länder eine sehr kleine Bevölkerung aufweisen, werden große Armeen von halbgelernten fremdländischen Arbeitskräften aus Ägypten, Nordjemen, Sudan, Jordanien, Palästina, Libanon, Indien und Pakistan importiert, wie auch Unternehmer-Personal aus Japan, Griechenland und Südkorea. An Orten wie Qatar und den Vereinigten Arabischen Emiraten machen die Ausländer schon 75% der lokalen Bevölkerung aus.

Warum die Araber britische Waren kaufen

»Mad dogs and Englishmen go out in the midday sun«

(»Tolle Hunde und Engländer gehen in der Mittagssonne hinaus«), sagt ein Volkslied von Noel Coward, sich beziehend auf die frühere Rolle Großbritanniens als Weltmacht und Kolonialverwalter – als Britannien noch groß war –, und der Grund für den Erfolg der britischen Berater und Geschäftsherren im Mittleren Osten ist weitgehend das Resultat ihrer früheren imperialistischen Verbindungen mit dieser Region.

Vor über 150 Jahren verhandelte die British East India Company mit den Golfscheichen über Handelsverträge, eines der ersten Beispiele für eine erfolgreiche Politik der »Gunboat Diplo-

dere populäre Geschichte, die vor etwa drei Jahren in England zirkulierte – es wird geschworen, daß sie wahr ist –, war die Geschichte vom Araber, vom Architekten und den Öltankern:

Arabischer Ölscheich: »Bauen Sie Öltanker?«

Architekt: »Nun, nein. Aber ich bin sicher, ich könnte jemanden finden, der Ihnen einen bauen kann. Was genau wünschen Sie?«

Arabischer Ölscheich: »Drei.«

Trotzdem kann die mittelöstliche Arbeit sehr profitabel sein für britische Berater, die damit umzugehen wissen. Die Baukosten sind stark gestiegen, weil alles Material importiert werden muß und die Raten der internen wirtschaftlichen Inflation hoch sind (Dubai 50% pro Jahr), so daß selbst ein kleines Honorar von 2,5% sehr viel mehr wert ist, als es scheint. Dazu kommt, daß die britischen Architekten und Architekten-Techniker wahrscheinlich die am schlechtesten bezahlten der Welt sind (zu viele Angestellte, zu wenig Arbeit, und ein relativ niedriger Lebensstandard in England im Vergleich mit andern westlichen Nationen):

Heute ist es populär, in einem Golfstaat eine Filiale zu eröffnen, um Ihrem Klienten Ihre Gegenwart und Ihr Prestige zu zeigen; geben Sie die Arbeit weiter an Ihr Hauptbüro in England, wo die Arbeitslöhne und die allgemeinen Kosten niedrig sind; und lassen Sie die Honorare durch ein Schweizer Bankkonto bezahlen – die höchste Steuerrate auf Gewinn beträgt in England 83%, in der Schweiz gewöhnlich ca. 36%.

Berufs- und Regierungs-Rückhalt

Manchmal werden sich ein britischer Architekt und ein britischer Unternehmer untereinander aushelfen; wenn der Unternehmer auf »package-deal« Basis arbeitet, wird er seinen Architektenfreund für die Zeichnungen beiziehen. Wenn der Architekt bestimmt ist und eine Konkurrenz-offerte machen muß, um einen Unternehmer zu haben, kann die Spezifikation so geschrieben werden, daß eine britische Firma in Frage kommt. Es gibt viele andere nützliche Tips und Tricks für Eingeweihte, aber schon dieses eine Beispiel zeigt, wie Gebäude gebaut werden, und »Wenn Du in Rom bist ...«, wie das Sprichwort sagt.

In ihrer Bewerbung um den Löwenanteil der mittelöstlichen Arbeit wurden die britischen Berater sehr stark von der Regierung und ihren beruflichen Instituten unterstützt: dem Royal Institute of British Architects, der Association of Consulting Engineers, dem British Consultants Bureau und von Comet – dem Committee for Middle East Trade, das schon 1963 vom staatlichen British Overseas Trade Board gegründet wurde. Es gab auch eine Flut von Büchern mit Ratschlägen, was zu tun sei und was nicht usw., mit Titeln wie **Working Abroad** (Arbeiten im Ausland), **Consulting Overseas** (Beratungen in Übersee) und **Getting Work in OPEC** (In der OPEC Arbeit bekommen).

Was dies alles, finanziell ausgedrückt, heißt, ist dies: letztes Jahr waren die »sichtbaren« Exporte Englands in diese Region wieder um fast ein Drittel gestiegen auf über \$ 5,5 Milliarden. Sie wurde damit zum am schnellsten wachsenden Exportmarkt, mit über 10% aller britischen Exporte. Englands »unsichtbare« Exporte – in andern Worten Beratungsdienste durch die Architekten, Planer, Ingenieure, Kostenüberwacher usw. – betragen zusätzlich \$ 550 Millionen an Honoraren. Während den Jahren 1976/77 kamen die Hälfte der Übersee-Verträge, die von britischen Bau- und Ingenieur-Unternehmern gewonnen wurden, \$ 1,6 Milliarden, aus dem Mittleren Osten.

Die Araber in London

Traditionelle Bindungen zwischen den Engländern und den Arabern zeigen sich auf verschiedene Arten und nicht nur bei den Bauberatungsexperten, den Verträgen und der Lieferung von Baumaterial. London – der Sitz der Börse und der großen Banken – ist der Ort, wo die Ölproduzenten schon immer ihre finanziellen Geschäfte abwickelten, und England steht an zweiter Stelle (hinter der USA), wo dieses Geld investiert wird. Deutschland steht an dritter Stelle.

Aber wie Napoleon sagte, »England ist eine Nation der Ladenbesitzer«, und der Marktplatz ist des Arabers zweitliebster Platz nach der Oase. Insbesondere die jüngeren Araber haben eine Vorliebe entwickelt für den westlichen Lebensstil, und London bietet ihnen wirklich alles, was sie sich wünschen können, und das zu einem vernünftigen Preis dank dem »floatenden« – d. h. sinkenden – Pfund.

Es gibt über 300 Flüge wöchentlich von den arabischen Hauptstädten nach London, jeden Sommer besuchen über 350 000 Araber London, und im Zweikilometer-Umkreis von Park Lane im West End gibt es 36 000 ständige arabische Haushalte, 42 mittelöstliche Publikationen, und die Araber besetzen 40% der Hotels.

90% der britischen Privatspital-Patienten kommen von Übersee – 80% davon sind Araber. Viele der Spitäler stellen ständige Übersetzer und angrenzende Räume für Leibwächter zur Verfügung, zum Preis von ca. \$ 300 pro Tag.

Läden wie Harrods in Knightsbridge bleiben einen ganzen Abend lang offen, damit ein Araber seine Einkäufe tätigen kann. Vor einigen Jahren machte der saudiarabische Ölminister, Scheich Yamani, eine Abendtour, er gab dort \$ 64 000 aus, und seine Einkäufe wurden mit einem Kohlenwagen zu seinem Flugzeug am Londoner Flugplatz gebracht!

Die Araber lieben auch die Nachtclubs und die Casinos. 1974 war ich eingeladen vom Manager eines exklusiven Mayfair Casinos, um einen Araber zu beobachten, der an einem Roulette-Rad spielte. Der Herr war seit einer Woche in London, und solange der Club offen war – täglich von 15.00 bis 3.00 h – war er am Roulette-Rad und setzte bis zu \$ 50 000 auf einmal bei jeder Drehung des Rades. Ich fragte meinen Gastgeber, welchen Erfolg der Scheich habe. »Er hat \$ 600 000 von uns gewonnen«, kam die Antwort. »Aber, wenn er heimkommt, erzählt er allen seinen Freunden von diesem Ort – und diese werden nicht so viel Glück haben!« In jener Nacht erhielten die Garderobenfrauen \$ 3000 Trinkgelder.

Jene, die sich ein Haus wünschen in London, scheinen alles dafür zu bezahlen. Wohnungen werden angeboten für bis zu \$ 2 Millionen. Letzten Sommer kaufte König Khaled von Saudi Arabien ein Haus in Hampstead für über \$ 5,5 Millionen. Die Araber kaufen Hotels auf: das berühmte Dorchester an der Park Lane wurde 1976 für fast \$ 17,5 Millionen verkauft, und zwei Monate später kaufte eine andere Gruppe vom Golf das Royal Kensington Hotel für über \$ 4,5 Millionen; viele andere folgten; die Araber kaufen selbst Immobilien-Agenten. Hunderte von Millionen von arabischen Petrodollars fließen in die Immobiliengesellschaften und in die Londoner Börse, um sich in die britischen Industriekonzerne einzukaufen – oder sie fest zu übernehmen.

Auf der Suche nach neuen Märkten

Und es endet nicht hier. Die Araber schicken ihre Kinder in britische Schulen und Universitäten. Viele ihrer Armeeeoffiziere werden in das

5, 6

Das Dorchester-Hotel, 1976 von Arabern für \$ 16 500 000 gekauft, und Luxus-Appartements, wie sie überall aus dem Boden schießen.

L'hôtel Dorchester acheté par les arabes en 1976 pour \$ 16 500 000.-; des appartements de luxe se construisent un peu partout.

The Dorchester Hotel, bought by Arabs in 1976 for \$ 16 500 000.-, and luxury-flats springing up everywhere.



5



6

Trainingslager in Sandhurst geschickt, und die Engländer senden ihre Militärberater und Truppen, um an den schwierigen Punkten am Golf die Rebellen bekämpfen zu helfen, mit Waffen und Kampfflugzeugen, die von Engländern geliefert werden. Die Araber kaufen Land-Rovers, Range-Rovers und Rolls-Royces; letztes Jahr kauften sie den früheren englischen Fußball-Manager Don Revie, der einen Zweijahresvertrag über \$ 650 000 bekam, um ein Team für die Vereinigten Arabischen Emirate zu trainieren; und der frühere Spieler, Manager und jetzige TV-Präsentator von »Match of the Day«, Jimmy Hill, ist Manager des saudiarabischen Teams – er erhielt \$ 45 Millionen, um aus nichts in fünf Jahren eine saudiarabische Fußballmannschaft aufzubauen.

Niemand weiß wirklich, wie lange das alles dauert, und wozu es führt. Die britischen Berater und die Industrie beginnen schon, nach anderen Märkten zu suchen; bevorzugt wären Südostasien und Südamerika, besonders Brasilien, und die andern Länder der Dritten Welt. Aber da diese Entwicklungsländer sich entwickeln und beginnen, ihre eigenen Produkte herzustellen, werden sie immer weniger vom Westen abhängig sein, auch nicht von England. Und kein Zeitgenosse kann je erwarten, wieder eine solche Spendierfreudigkeit, im gleichen Maßstab und in der gleichen kurzen Zeitspanne, zu erleben.