

Im Porträt: Gelan Khulusi, Beziehungshändler

Beigesteuert von 01.02.2010 | Jost Kaiser

Gelan Khulusi in Naumburg: Der Midan-Chef lebt seit 28 Jahren in Deutschland

Er ist die graue Eminenz der deutsch-irakischen Wirtschaftsbeziehungen. Von Naumburg in Sachsen-Anhalt aus organisiert Gelan Khulusi einen lebhaften Handel mit Schmierseife, Dosenbier oder Getränkeabfüllanlagen. Während die Platzhirsche der deutschen Großindustrie weiter schlafen

Im letzten Sommer wäre Gelan Khulusi beinahe in den Naumburger Stadtrat gewählt worden. Auf dem Wahlzettel stand er neben „Hans-Jürgen Schmidt, Druckermeister“ und „Andreas Rietschel, Pfarrer in Rente“. „Gelan Khulusi, Kaufmann“ als Naumburger Stadtrat – das wären einige Premieren auf einmal gewesen. Khulusi wäre der erste Iraker mit deutschem Pass und kölschem Dialekt gewesen, der es in ein deutsches Stadtparlament schafft. Der erste, der ein Patent auf eine Falschgelderkennungsmaschine hält. Und der erste, der Inhaber einer irakischen „Temporary Weapon Card“ ist, die ihm zum Waffentragen in Irak berechtigt. Erlaubte Waffen: AK-47 Kalaschnikow und Pistolen bis Kaliber neun Millimeter. Leider kam es nicht dazu. Am Ende fehlten sieben Stimmen. Eine schöne Geschichte wäre das gewesen – allerdings nur eine von vielen.

Gelan Khulusi, 47, ein kleiner, kompakter Mann mit festem Händedruck und wachen Augen, ist so etwas wie die graue Eminenz der deutsch-irakischen Wirtschaftsbeziehungen. Er kann für sich in Anspruch nehmen, Naumburg, eine 34.000-Einwohner-Stadt im südlichen Sachsen-Anhalt, zum unangefochtenen Zentrum eben dieser Beziehungen gemacht zu haben. Seit Khulusi hier wirkt, lauten Reiserouten von Geschäftsleuten nicht selten: Bagdad-Istanbul-Naumburg.

Kontakte. Der wertvollste Rohstoff der Welt. Manche machen daraus Politik. Manche Freundschaft. Manche Macht. Andere Geld.

Khulusi leitet die „Deutsch-irakische Mittelstandsvereinigung Midan e.V.“ In ihr sind 4.000 mittelständische Unternehmen aus dem Irak und Deutschland organisiert. 80 Prozent davon sind Iraker, der Rest sind deutsche Unternehmer und Firmen. Mitgliedsbeitrag: 250 Euro jährlich. Für Midan arbeitet Khulusis ehrenamtlich. Midan unterhält Büros in Dohuk und Sulaimaniya sowie in Kirkuk und Kerbala. In Bagdad gab es auch mal eins. Aber das wurde in die Luft gesprengt.

Zur Person

Gelan Khulusi wurde am 1963 in Bagdad/Irak geboren und hat zwei Kinder. Er machte bereits mit 17 Jahren Abitur in Irak. 1980-81 hielt er sich zu einem Studienaufenthalt in Oxford auf. 1980 ging er endgültig aus Irak weg und ließ sich in Köln nieder. 1987 machte er seinen Abschluss als Diplom-Betriebswirt an der dortigen Universität. Khulusi ist Geschäftsführer der Kit GmbH, sowie seit 2003 Präsident von MIDAN e.V., das er 2003 mitbegründete. Außer Deutsch und Englisch spricht Khulusi Spanisch, Französisch, Kurdisch, Türkisch.

Sein Geld verdient er damit, Gerätschaften für die Ölförderung in den Irak zu exportieren. Die Firma dafür heißt Kit. Einmal im Jahr, im Oktober, kommt es wegen Midan in Naumburg/Sachsen-Anhalt – wo der Kölner sich übrigens niederließ, weil seine Tochter hier eine Hochbegabten-Schule besucht – zu exotischen Szenen.

Dann ist mal wieder „deutsch-irakischer Unternehmertag“. Dann stapfen schon mal knapp zweihundert Iraker am „Mohrencafe“ und der Kneipe „Bierdeckel“ vorbei in den Ratskeller, wo Bürgermeister Bernward Küper (CDU) die Männer mit den Schnauzbärten gern erwartet. Dann ist Naumburg, wo vor Khulusis Ankunft der Höhepunkt des Jahres in einer Mittelalter-Kostüm-Sause namens „Hussiten-Kirschfest“ bestand, für ein paar Tage eben jenes Zentrum der deutsch-irakischen Beziehungen.

Beim letzten Mal hatte der Bürgermeister nur mit hundert statt 170 Gästen aus dem Morgenland gerechnet. Da wurden die Gläser knapp. „Der Bernward wusste nicht, dass die Iraker natürlich ihre Cousins und Onkels mitbringen“, sagt Khulusi.

Iraker kauften gleich eine Naumburger Reinigungsfirma

Die Iraker kommen nicht nur zu Besuch – oft investierten sie gleich ein wenig. Ein Haus in der Naumburger Altstadt ist jetzt in irakischer Hand und wird gerade denkmalpflegegerecht renoviert. Außerdem gibt es jetzt eine Putzkolonne, die ihre Aufträge quasi aus dem Irak beziehen: Ein Iraker hatte gleich eine ganze Reinigungsfirma gekauft. 60 Angestellte sind darüber glücklich.

Midan e.V. ist eine Art Anbahnungsinstitut für mittelständische Geschäfte aller Art. Mal wird zwischen den Mitgliedern der Import von Datteln ausgehandelt, dann geht es um LKWs oder gleich um eine ganze Anlage zum Abfüllen von Mineralwasser.

In Khulusis Flur stehen Bierdosen von Bitburger. „Ich bin seit 2004 Generalvertreter von Bitburger im Irak“, sagt Khulusi. Auf dem Wohnzimmertisch hingegen, neben den saudischen Datteln, kommen Nüsse zu stehen. „Haben Sie schon mal so große Nüsse gesehen?“, fragt Khulusi. Und die Frage ist bereits die Antwort. Natürlich nicht. „Kommen aus Moldavien“. Die Nüsse gehen auch in den Irak. Außerdem hält Khulusi ein Patent für eine Maschine zur Falschgelderkennung. Ob die Unternehmung Kit oder Midan e.V. heißt, in Wahrheit hat Gelan Khulusi nur ein Produkt im Programm. Er ex- und importiert Beziehungen. Kontakte. Bindungen. Es ist der wertvollste Rohstoff der Welt. Manche machen daraus Politik. Manche Freundschaft. Manche Macht. Andere Geld. Bei Khulusi ist es von allem ein bisschen, am Ende kommt dabei das eine oder andere gute Geschäft heraus.

Dass Khulusi, seit 28 Jahren in Deutschland, ausgeprägtes Kölsch spricht und Köln als eine Stadt der Lebensfreude, der Kontaktfreude und der auf diesen Phänomenen aufgebauten Geschäftswelt gilt, das passt zum Mann und seiner Welt. Vielleicht muss man, wenn man wie Khulusi zweimal im Jahr nach Bagdad fliegt, sowieso ein kölsches Gemüt haben: „Es ist noch immer jutjejonge“, sagt man auf Kölsch. Auf Arabisch heißt das: „Inshallah“.

Die Geschichte von Khulusi, so sieht er es selbst, und so erzählt er es opulent und mit Stolz, ist die Geschichte einer Rebellion gegen mächtige Institutionen. Seine Waffen sind: Witz, Schlauheit, Mut.

1982 haute Khulusi ab aus Saddam Husseins Irak. Der erste Golfkrieg tobte und Khulusi war ein guter Scharfschütze in der irakischen Armee. Aber er wollte keine Iraner töten. Khulusi flüchtete und studierte in Deutschland

Betriebswirtschaftslehre in Köln. Sein nächster Gegner waren dann gleich die Wirren der Zeitgeschichte und ein Mann namens George Bush.

Khulusi hatte angefangen mit einer eigenen Firma Handel mit dem Irak zu treiben. Doch der Irak war nun nicht mehr der Freund des Westens, denn der Irak hatte Kuwait überfallen.

Seine Zuchtbullen durfte der Naumburger behalten

Es kam ein Krieg. Es kam ein Embargo, und der bei den umtriebigen Deutschen so beliebte Handel mit dem Irak – der bis dahin von Giftgas, Gasmasken, LKW und industriellen Großanlagen alles umfasst, was ein Diktator zum Regieren braucht – kam zum Erliegen. Khulusi wollte nur Schmierseife in den Irak exportieren. Ein anderes Mal Zuchtbullen. Doch das Embargo verbot den Export von Produkten, die für einen „Dual Use“ geeignet waren, also sowohl zivil als auch militärisch nutzbar wären.

Vielleicht dachten die Embargo-Wächter, mit Schmierseife könnten sich irakische Soldaten die Hände waschen, und Zuchtbullen lieferten das Fleisch, um die Saddam-Truppe bei Kraft und Laune zu halten. Auf jeden Fall wurde Khulusis Gewerbe zum Opfer der Weltläufte.

Seit Khulusi in der 34.000-Einwohner-Stadt wirkt, lauten Reiserouten von Geschäftsleuten nicht selten: Bagdad-Istanbul-Naumburg.

Heute kämpft Khulusi gegen einen anderen hartnäckigen Gegner: die deutsche Bürokratie. Und die deutsche Unwissenheit. Beide reichen einander gern die Hand. Letztes Jahr, als Khulusi den fünften deutsch-irakischen Unternehmertag in Naumburg organisierte, war es die deutsche Botschaft in Ankara, die den über die Türkei anreisenden Irakern Probleme bereitete. „Die Deutschen haben eine Urangst, es könnten eingereiste Iraker in Deutschland bleiben. Doch die Iraker lieben ihre Heimat, die wollen einfach Handel treiben“, sagt Khulusi. Die Botschaft stellte erst einen Tag vor Beginn der Handelskonferenz in Naumburg Visa für Deutschland aus. „Um vier Uhr nachmittags!“, sagt Khulusi noch heute empört. Khulusi musste die Delegation mühsam über Istanbul per Flugzeug nach München und dann mit dem Zug nach Naumburg lotsen. Khulusi: „Handelt so ein Land, das gleichzeitig den Abstieg als Exportnation fürchtet?“

Überhaupt scheint Deutschland nicht gut vorbereitet zu sein auf den neuen Irak, der jetzt auch schon sieben Jahre alt ist. Regelmäßig bekommt Khulusi Schreiben von Banken und Behörden, die ihn vor der Verletzung der Handelsembargobestimmungen warnen. Indes: Diese Bestimmungen gelten schon seit genau sieben Jahren nicht mehr.

„Wie kann das sein?“, fragt Khulusi. Ja, wie kann das sein? „Seit der Irak dezentralisiert wurde, vergibt jede Behörde in Eigenregie Aufträge oder macht Ausschreibungen. Das heißt, das Modell des alten Irak, als ausschließlich par Ordre du Mufti mal schnell Milliardenaufträge vergeben wurden, ist ersetzt durch ein vielfältiges System, das vielfältige Beziehungen verlangt“, erklärt Khulusi.

Manchmal erteilt Gelan Khulusi auch eine kleine Lektion

Es ist ein wenig beunruhigend, dass Deutschland, das Land der untereinander verschachtelten wirtschaftlichen Großkomplexe, dass also die legendäre „Deutschland AG“, besser mit einer Staatswirtschaft unter Saddam Hussein klarkam als mit dem neuen, wirtschaftlich sich liberalisierendem Irak. Sagen unsere Schwierigkeiten mit dem Irak auch einiges über unsere Schwierigkeiten aus, uns von der „Deutschland AG“ zu verabschieden?

Jedenfalls ist Deutschland im Handel mit dem neuen Irak hoffnungslos abgehängt: 500 Millionen Euro beträgt das Handelsvolumen zwischen Deutschland und dem Irak heute. Allein die Türkei kann fünf Milliarden Euro vorweisen, und das, obwohl Deutschland industriell in einer anderen Liga spielt. Gelan Khulusi führt von Naumburg/Saale aus, zwischen Irak-Fahne, bellendem Terrier und allzeit dampfender Teekanne einen stoischen Kampf, damit es besser wird. Nach dem Motto: „Handelt endlich!“ Mit dem Irak. Andere tun es längst. Das erfordert Nerven, denn oft hakt es. Schon allein beim Zeit-Verständnis.

Da war zum Beispiel der Iraker, der sich bei ihm wegen der Lagerhalle aus Deutschland meldete, die mal zum Komplettverkauf auf der Midan-Internetseite stand. Das Problem war nur: Der irakische Anrufer rief ein Jahr, nachdem

die Halle ausgeschrieben war, an. „Der hielt das keineswegs für sonderlich spät und war überrascht, dass die Halle schon weg war“, sagt Khulusi.

Umgekehrt kommt es zu ähnlichen Irritationen. Da war der deutsche Bauunternehmer, der um 19 Uhr mit einem potentiellen Geschäftspartner verabredet war. Als der Iraker bis 19.45 Uhr nicht kam, stand der Deutsche auf und wollte gehen. „Hör mal Horst, wenn er nicht heute kommt, dann kommt er halt morgen“, sagte Khulusi. So war es dann auch. Der Iraker erschien am nächsten Tag. Er hatte Besuch bekommen.

Manchmal muss Khulusi seine irakischen Landsleute dann doch erziehen. Er war gerade mal wieder in Arbil, die kurdische Regierung hatte ihm zwölf Leibwächter von der kurdischen Armee zugeteilt. Während Khulusi in Verhandlungen war, saßen die zwölf Männer draußen vor der Tür in der Sonne, spielten Karten, tranken Tee. Die Kalaschnikows lagen im Auto. Nicht, dass er unbedingt Leibwächter gewollt oder gebraucht hätte. „Aber ich habe mich geärgert, dass die so unprofessionell waren“, sagt Khulusi.

Stunden später kamen sie aufgeregt zu ihm: „Unsere Waffen sind weg!“ – Khulusi ging zu den Autos, und öffnete die Kofferräume, in denen er die Schnellfeuergewehre versteckt hatte. Seit dieser Lektion ist Khulusi auch in der kurdischen Armee wohlbekannt. Wenn er nach Arbil kommt, wird er salutierend begrüßt.

„Ich werde empfangen wie ein Staatsgast“, sagt Gelan Khulusi, und es macht nicht den Eindruck, als würde ihm diese Behandlung unangemessen erscheinen.

Fotos: Christian Frey (studiofrey.com) (2)