



**INNOVATION  
CLUB  
DACH**   

# **GO-BRIDGE-PROGRAMM 2025-2030**

DEUTSCHLAND-OMAN-BRÜCKENPROGRAMM



Von: Reza Abdi

# Inhaltsverzeichnis

|                                               |    |
|-----------------------------------------------|----|
| GO Bridge Team 2025-2030 .....                | 3  |
| Ein Wort .....                                | 3  |
| 2025 GO Bridge Team.....                      | 4  |
| 2026 GO Bridge Team.....                      | 5  |
| Über den Innovationsclub DACH .....           | 6  |
| Über das GO Bridge Programm 2025 - 2030 ..... | 7  |
| Bedeutung.....                                | 9  |
| Warum sollten Sie Partner werden.....         | 11 |
| Warum Oman KMU .....                          | 13 |
| Warum deutsche KMU .....                      | 15 |
| B2B-Geschäftskultur: Deutschland – Oman.....  | 17 |
| Fokusbereich .....                            | 24 |
| Ziele.....                                    | 27 |
| Dienstleistungen .....                        | 29 |
| Besuchte Unternehmen .....                    | 32 |
| Kontaktieren Sie uns .....                    | 48 |

## Abbildungsverzeichnis

|                                                                                                    |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Abbildung 1. Einführungsvideo .....                                                                | 12 |
| Abbildung 3. GO Bridge 2026 Team .....                                                             | 14 |
| Abbildung 2. Überblick über die Oman-Reise 2026 .....                                              | 14 |
| Abbildung 4. Traditionelle omanische Gerichte, Samak Omani und Shuwa .....                         | 19 |
| Abbildung 5. Omanische Kleiderordnung .....                                                        | 20 |
| Abbildung 6. Traditionelle omanische Sitzordnung (Majlis).....                                     | 21 |
| Abbildung 7. Moderne Reem-Website .....                                                            | 32 |
| Abbildung 8. ISC- Website .....                                                                    | 33 |
| Abbildung 9. Injaz- Website .....                                                                  | 34 |
| Abbildung 10. Treffen mit Injaz Development in Maskat, Oman, im Jahr 2026 .....                    | 35 |
| Abbildung 11. Beehive-Website.....                                                                 | 36 |
| Abbildung 12. Azyan-Website.....                                                                   | 37 |
| Abbildung 13. Benutzeroberfläche Website.....                                                      | 38 |
| Abbildung 14. PWP-Website.....                                                                     | 39 |
| Abbildung 15. Treffen mit PWP in Maskat, Oman, im Jahr 2026 .....                                  | 40 |
| Abbildung 16. Insight-Website .....                                                                | 41 |
| Abbildung 17. Ooredoo Oman-Website .....                                                           | 42 |
| Abbildung 18. Treffen mit Ooredoo in Maskat, Oman, im Jahr 2026.....                               | 42 |
| Abbildung 19. Bank Dhofar -Website.....                                                            | 43 |
| Abbildung 20. Huawei Oman -Website.....                                                            | 44 |
| Abbildung 21. Treffen mit Huawei Tech in Maskat, Oman, im Jahr 2026.....                           | 44 |
| Abbildung 22. DoubleTree Hotel-Website .....                                                       | 45 |
| Abbildung 23. F&M Middle East-Website .....                                                        | 46 |
| Abbildung 24. Treffen mit der F&M Engineering Consultancy Group in Maskat, Oman, im Jahr 2026...46 |    |
| Abbildung 25. Website des Grand Business Center.....                                               | 47 |

## GO Bridge Team 2025-2030



**Ing. Reza Abdi**

**Wirtschaftsingenieur, DBA Entrepreneurship**

**Projektmanager 2025-2030**



## Ein Vorwort

Ich glaube, dass nachhaltiger Erfolg durch Zusammenarbeit und ein gemeinsames Ziel entsteht.

Kleine und mittlere Unternehmen bilden das Fundament für Innovationen. Sie setzen Ideen in praktische Lösungen um und stärken so Wirtschaft und Gesellschaft. Durch die grenzüberschreitende Vernetzung von Unternehmen, Experten und Institutionen schaffen wir Partnerschaften, die Innovationen fördern, Vertrauen stärken und langfristigen Mehrwert generieren.

Ebenso wichtig ist es, in die nächste Generation zu investieren. Junge Fachkräfte bringen neue Perspektiven, Kreativität und den Ehrgeiz mit, eine nachhaltigere Zukunft zu gestalten. Indem wir internationale Zusammenarbeit und Wissensaustausch fördern, stärken wir zukünftige Führungskräfte und bauen gleichzeitig stärkere globale Partnerschaften auf, von denen alle profitieren.

## 2025 GO Bridge Team



**Mohammed Ammar**  
Maschinenbauingenieur



**Deema Al Jabri**  
Umweltingenieurin



**Taif Al-Naumani**  
Umweltingenieurin



**Tala Albabele**  
Umweltingenieurin

## 2026 GO Bridge Team



**Navid Mazaheri Tehrani**

**Maschinenbau**



**Ethar Al Naamani**

**Verfahrenstechnik**



**Ola Al Harrasi**

**Verfahrenstechnik**



**Ameya Sawant**

**Maschinenbau**

## Über den INNOVATION CLUB DACH

Der Innovation Club DACH ist ein Unternehmensnetzwerk, das geprüfte kleine und mittlere Unternehmen (KMU) mit exklusiven Beratern und Partnern in der DACH-Region (Deutschland, Österreich und Schweiz) verbindet. Mit Hauptsitz in Bonn vereint der Club eine stetig wachsende Gemeinschaft von über 120 KMU, um grenzüberschreitende Zusammenarbeit, Innovation und nachhaltiges Unternehmenswachstum zu fördern.

Die Mitgliedschaft bietet Zugang zu einer sorgfältig ausgewählten B2B-Community, strukturierten Partnerschaftsmöglichkeiten und Kontakten zu universitären Forschungs- und Entwicklungsprojekten. Regelmäßige Workshops, Roundtables und Innovationstreffen behandeln Digitalisierung, Finanzierung und neue Technologien und bieten Unterstützung durch Beratung zu öffentlichen Förderprogrammen und Antragsstellung.

Über sein Kernnetzwerk hinaus weitet der Innovation Club DACH seine Reichweite auf strategische internationale Partnerschaften aus und wendet sein Modell geprüfter Kooperation und technischen Austauschs auf Branchen wie Präzisionstechnik, Automatisierung und erneuerbare Energien an. Dies umfasst die Förderung der direkten Zusammenarbeit zwischen deutscher Industrieexpertise und internationalen Märkten und unterstützt so Wissenstransfer, gemeinsame Innovationsprojekte und die langfristige Branchendiversifizierung durch grünen Wasserstoff, saubere Technologien und KI.

Durch ein gestaffeltes Partnerschaftsmodell erhalten Mitglieder Zugang zu exklusiven Veranstaltungen, bevorzugter Projektplatzierung und einem bewährten Netzwerk von Spezialisten, die komplexe geschäftliche und technische Herausforderungen meistern. Der Innovation Club DACH versteht sich als Plattform für den Aufbau langfristiger Partnerschaften, die Erweiterung der Marktreichweite und die Umsetzung von Innovationen in messbare Ergebnisse – sowohl in der DACH-Region als auch im Rahmen der wachsenden internationalen Kooperationen.

## Über das GO Bridge Programm 2025 - 2030

GO-Bridge ist eine wegweisende Innovationsinitiative, die speziell darauf ausgerichtet ist, omanische und deutsche Unternehmen in zielgerichteten bilateralen Handelspartnerschaften zu vereinen, die beide Geschäftsökosysteme gegenseitig fördern und stärken.

GO-Bridge erkennt das enorme Potenzial der Verbindung zweier wirtschaftlich dynamischer Regionen und verknüpft strategisch Deutschlands weltweit anerkannte Spitzentechnologie und industrielle Expertise mit Omans sich rasant entwickelnder und diversifizierender Wirtschaft. Diese starke Partnerschaft schafft beispiellose Möglichkeiten für Geschäftskooperation, Wissenstransfer und gemeinsames Wachstum.

Die Initiative fungiert als high-speed Geschäftsbeschleuniger, indem sie systematisch Hindernisse für grenzüberschreitende Geschäftsbeziehungen beseitigt und den Zeitaufwand und die Komplexität, die typischerweise mit dem Markteintritt in internationale Märkte und der Entwicklung von Partnerschaften verbunden sind, drastisch reduziert.

Was GO-Bridge von anderen Initiativen zur Unternehmensförderung unterscheidet, ist sein definitives Finanzmandat und Rahmen für messbare Ergebnisse.

Die Initiative hat sich zum Ziel gesetzt, innerhalb eines strategischen Fünfjahreszeitraums ein Handels- und Investitionsvolumen von 50 Millionen Euro zwischen omanischen und deutschen Unternehmen zu generieren und zu sichern. Dieses ambitionierte, aber erreichbare Ziel spiegelt das Vertrauen in die Synergien beider Märkte wider und schafft klare Verantwortlichkeiten.

Die Initiative gibt allen Beteiligten Orientierung. Dieses finanzielle Mandat stellt sicher, dass die Initiative Den Fokus weiterhin auf greifbare, skalierbare Ergebnissen legt, die einen echten wirtschaftlichen Mehrwert schaffen, nachhaltige Geschäftsbeziehungen aufbauen und einen sinnvollen Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung beider Regionen leisten.

Das Rückgrat der operativen Effektivität von GO-Bridge bildet der Innovation Club DACH, ein dynamisches und etabliertes grenzüberschreitendes Netzwerk, das Deutschland, Österreich und die Schweiz umfasst. Der Innovation Club DACH stellt das notwendige Bindeglied und die institutionelle Infrastruktur bereit, um die Lücke zu schließen.

GO-Bridge vernetzt verschiedene Interessengruppen, darunter aufstrebende Startups mit dem Ziel des internationalen Marktzugangs, etablierte Unternehmen, die Wachstums- und Innovationschancen nutzen, Forschungseinrichtungen und Organisationen des öffentlichen Sektors. Durch die Nutzung der umfassenden Netzwerke, Ressourcen und Expertise der DACH-Region, die weltweit als Zentrum für technologische Innovation, industrielle Exzellenz und unternehmerische Kompetenz anerkannt ist, wandelt GO-Bridge regionale Synergien und Kooperationen in skalierbare, global wettbewerbsfähige Geschäftsmöglichkeiten um.

GO-Bridge arbeitet mit einem umfassenden, wertschöpfenden Servicemodell, das den gesamten Lebenszyklus von Geschäftspartnerschaften abdeckt. Die Initiative bietet Marktanalysen und -forschung zur Identifizierung vielversprechender Chancen, strategische Matching-Services zur Vernetzung komplementärer Unternehmen sowie Engineering-Dienstleistungen. GO-Bridge bietet Beratung zu Markteintritt und Partnerschaftsstrukturierung, Unterstützung bei formellen Geschäftsverhandlungen, fortlaufende Begleitung in allen Phasen der Partnerschaftsentwicklung sowie kontinuierliches Beziehungsmanagement für langfristigen Erfolg. Durch die Kombination fundierter Expertise im deutschen und omanischen Markt mit einem ausgeprägten Verständnis interkultureller Geschäftsdynamiken beseitigt GO-Bridge Reibungspunkte und beschleunigt den Weg von erstem Geschäftsinteresse zur formellen Partnerschaft und Umsatzgenerierung.

Für omanische KMU und Unternehmen öffnet GO-Bridge ein direktes Tor zum deutschen und europäischen Markt und ermöglicht den Zugang zu fortschrittlichen Technologien, bewährten Geschäftspraktiken und etablierten Vertriebsnetzen. Deutschen Unternehmen bietet die Initiative einen strukturierten Weg in die dynamische und wachsende Wirtschaft Omans – mit reduziertem Risiko und geringerer Komplexität. Für beide Regionen schafft GO-Bridge einen positiven Kreislauf aus Innovation, Investitionen und Wirtschaftswachstum, der weit über den direkten bilateralen Handel hinausgeht und Wissenstransfer, Kompetenzentwicklung und die Entstehung neuer regionaler Wettbewerbsvorteile umfasst. Mit GO-Bridge und dem Innovationsclub DACH wickeln Oman und Deutschland nicht einfach nur Geschäftsbeziehungen ab, sondern legen den Grundstein für eine langfristige Wirtschaftspartnerschaft und gemeinsamen Wohlstand.

# Bedeutung

Die Partnerschaft zwischen Deutschland und Oman hat eine tiefere Bedeutung, die in den gemeinsamen Prioritäten beider Volkswirtschaften begründet liegt. Kleine und mittlere Unternehmen sind in beiden Ländern kein Randsegment, sondern das Fundament, auf dem wirtschaftliche Stabilität, Beschäftigung und Innovation beruhen.

Um zu verstehen, warum diese Partnerschaft so wichtig ist, muss man die strukturellen, menschlichen und kulturellen Dimensionen betrachten, die die grenzüberschreitende Zusammenarbeit zwischen deutschsprachigen und omanischen Unternehmen so wertvoll machen.

- **Kleine und mittlere Unternehmen sind das Rückgrat beider Volkswirtschaften:**

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) bilden das Rückgrat der deutschen und omanischen Wirtschaft und stellen den Großteil der Unternehmen, Arbeitsplätze und der Wirtschaftsleistung in beiden Ländern. Die Stärkung der Beziehungen zwischen KMU beiderseits hat daher einen überproportionalen Einfluss auf die allgemeine wirtschaftliche Widerstandsfähigkeit, die Schaffung von Arbeitsplätzen und den langfristigen Wohlstand – weit über das hinaus, was große Unternehmenskooperationen allein bewirken könnten.

- **Innovation gedeiht durch internationale Zusammenarbeit:**

Innovation entsteht selten isoliert. Durch die Verbindung deutscher Ingenieurskunst, Prozesskompetenz und technologischen Know-hows mit dem Marktzugang, den Ambitionen und der entstehenden Infrastruktur Omans schafft die Partnerschaft die Voraussetzungen dafür, dass sich neue Ideen, Produkte und Geschäftsmodelle schneller und effektiver entwickeln, als es jeder Seite allein möglich wäre.

- **Die Jugend spielt eine Schlüsselrolle bei der Gestaltung globaler Geschäftspartnerschaften:**

Eine junge, gut ausgebildete und zunehmend unternehmerisch denkende Generation in Deutschland und Oman ist zentral für die Zukunft dieser Zusammenarbeit. Indem junge Fachkräfte und Gründer direkt in grenzüberschreitende Projekte eingebunden werden, wird sichergestellt, dass die Partnerschaft auf langfristige Nachhaltigkeit und nicht nur auf kurzfristige Transaktionen ausgerichtet ist.

- **Interkulturelles Verständnis stärkt die Zusammenarbeit:**

Erfolgreiche internationale Partnerschaften beruhen auf mehr als gemeinsamen wirtschaftlichen Interessen; sie erfordern gegenseitigen Respekt und Verständnis zwischen den Kulturen.

Der Aufbau direkter Beziehungen zwischen deutschen und omanischen Wirtschaftsführern, wie er sich in dem engen, persönlichen Austausch während des gesamten Programms widerspiegelt, legt den Grundstein für ein Vertrauen, das die Partnerschaft bis weit in die Zukunft tragen wird.

Die Bedeutung der deutsch-omanischen KMU-Partnerschaft liegt nicht nur in den sich bietenden wirtschaftlichen Chancen, sondern auch darin, dass sie Menschen, Ideen und Kulturen zusammenbringt, die die nächste Generation von Unternehmen zwischen Europa und dem Nahen Osten prägen werden. Indem sie KMU, Innovation, Jugend und interkulturelles Verständnis in den Mittelpunkt stellt, ist die Partnerschaft darauf ausgerichtet, nachhaltigen Mehrwert zu schaffen.

## Warum sollten Sie ein Partner sein?

- **Zugang zu einem geprüften, hochwertigen Netzwerk**

Die Mitgliedschaft ermöglicht den direkten Zugang zu einer sorgfältig ausgewählten Gemeinschaft von über 120 mittelständischen Unternehmen und exklusiven Beratern in der DACH-Region. Dadurch werden Unsicherheiten durch unverifizierte Kontakte beseitigt und KMU mit Partnern verbunden, die einen einheitlichen Qualitäts- und Zuverlässigkeitsstandard erfüllen.

- **Beschleunigte Innovation und Wachstum**

Regelmäßige Workshops, Gesprächsrunden und Innovationstreffen bieten praktische Einblicke in Digitalisierungstrends, neue Technologien und Fördermöglichkeiten und helfen KMU so, wettbewerbsfähig zu bleiben, ohne dass sie diese Expertise intern aufbauen müssen.

- **Finanzielle und Ressourcenunterstützung**

Durch gezielte Leitfäden zu öffentlichen Förderprogrammen und Antragsformularen wird der administrative Aufwand beim Zugang zu finanzieller Unterstützung reduziert, sodass sich KMU auf die Umsetzung konzentrieren können, anstatt sich allein mit der Bürokratie auseinandersetzen zu müssen.

- **Grenzüberschreitende Marktexpansion**

Strukturierte Partnerschaftsmöglichkeiten und internationale Verbindungen eröffnen Wege über die heimischen Märkte hinaus, insbesondere in strategische Sektoren wie Präzisionstechnik, Automatisierung und erneuerbare Energien, und ermöglichen es, KMU zu unterstützen, die international expandieren möchten.

- **Vorrangiger Zugang und gestaffelte Vorteile**

Ein gestaffeltes Partnerschaftsmodell gewährleistet, dass aktive Mitglieder vorrangig bei Projekten eingesetzt werden, exklusiven Zugang zu Veranstaltungen erhalten und enger mit Spezialisten zusammenarbeiten können, die für die Lösung spezifischer technischer oder geschäftlicher Herausforderungen geeignet sind.

- **Langfristige strategische Positionierung**

Durch die Teilnahme werden KMU mit umfassenderen Initiativen in den Bereichen grüner Wasserstoff, saubere Technologien und Industrie 4.0 verbunden und dadurch in die Lage versetzt, zu größeren Industrie- und Nachhaltigkeitstrends beizutragen und von ihnen zu profitieren, die die zukünftige Wirtschaft prägen.



**Abbildung 1. Einführungsvideo**

## Warum omanische KMU



Im Oman werden die Begriffe „KMU“ und „Startups“ manchmal synonym verwendet. Das ist nicht die Definition, die wir für unseren Fokusbereich verwenden. Als Teil der Deutschland-Oman KMU Partnerschaft die ins Leben gerufen wurde, um Innovationen durch grenzüberschreitende Zusammenarbeit zwischen deutschsprachigen KMU (DACH-Region) und dem Sultanat Oman zu fördern. Dieser Abschnitt erläutert, warum Oman ein attraktives und zeitgemäßes Ziel für die Expansion, Investitionen und Partnerschaften von KMU darstellt. Omans einzigartige geografische Lage, politische Stabilität, unternehmensfreundliche Reformen und eine langfristige nationale Vision machen das Land heute zu einem der attraktivsten Wachstumsmärkte im Nahen Osten für europäische Unternehmen.

### Hauptgründe, warum Oman heraussticht

- **Strategisches globales Tor**

Oman verfügt über eine 3.165 km lange Küste, die Asien, Europa und Afrika direkt miteinander verbindet. Seine Hafeninfrastruktur ist die beste im Nahen Osten und wird von wichtigen Logistikzentren wie der Sonderwirtschaftszone Duqm getragen. Dadurch positioniert sich Oman als natürliches Handels- und Logistiktör für Unternehmen, die über einen einzigen, gut vernetzten Hafen Zugang zu mehreren Kontinenten suchen.

- **Die Schweiz des Nahen Ostens**

Oman, oft als stabilster, sicherster und vertrauenswürdigster Vermittler der Region beschrieben, belegt weltweit den vierten Platz in puncto Sicherheit und den ersten Platz in Asien hinsichtlich Lebensqualität. Dieser Ruf für Neutralität und diplomatische Zuverlässigkeit vermittelt ausländischen Investoren ein hohes Maß an Vertrauen und Planbarkeit bei ihren Aktivitäten im gesamten nahen Osten.

### • Attraktiver und wettbewerbsfähiger Markt

Oman bietet ausländischen Unternehmen ein außergewöhnlich attraktives Umfeld, darunter 100% ausländisches Eigentum in den meisten Sektoren, eine stabile, an den US-Dollar gekoppelte Währung und günstige Betriebskosten. Zusammen mit einer hochqualifizierten und zunehmend gut ausgebildeten jungen Belegschaft schafft dies ideale Bedingungen für KMU, die in neue Märkte expandieren.

### • Vision 2040 & Innovationszentrum

Omans nationale Entwicklungsstrategie „Vision 2040“ konzentriert sich auf die wirtschaftliche Diversifizierung weg von der Ölabhängigkeit hin zu Logistik, Technologie, grünem Wasserstoff und erneuerbaren Energien. Diese nationale Agenda deckt sich weitgehend mit den Zielen der deutsch-omanischen KMU-Partnerschaft und schafft so natürliche Synergien für deutsche und DACH-Unternehmen, die in zukunftsorientierte Branchen investieren möchten.

Die logistischen Vorteile Omans, die politische Stabilität, die investorenfreundlichen Rahmenbedingungen und die zukunftsorientierte Wirtschaftsvision machen das Land zu einem idealen Partner für KMU in der DACH-Region. Die deutsch-omanische KMU-Partnerschaft ist bestens positioniert, um als Brücke zwischen europäischer Innovation und einem der vielversprechendsten und stabilsten Schwellenmärkte des Nahen Ostens zu fungieren.



Abbildung 3. Überblick über die Oman-Reise 2026



Abbildung 2. GO Bridge 2026 Team

# Warum deutsche KMU



## • Ingenieurtechnische Exzellenz

Deutschlands industrieller Ruf basiert auf über einem Jahrhundert Präzisionstechnik, strengen Qualitätsstandards und angewandter Forschung. Nur wenige Länder bieten eine vergleichbare technische Expertise in Fertigung, Automatisierung und Forschung & Entwicklung. Daher ist es wichtig, deutsches Know-how als Maßstab und nicht nur als Alternative zu nutzen.

## • Führungsrolle in den Bereichen Automatisierung und Industrie 4.0

Als Ursprung der Industrie 4.0 ist Deutschland weiterhin führend in der intelligenten Fertigung durch die Integration von IoT, Robotik, vorausschauender Wartung und datengesteuerten Produktionssystemen. Eine Partnerschaft mit der deutschen Industrie bedeutet Zugang zu bewährten Frameworks, die sich in einer der anspruchsvollsten Industrienationen der Welt bereits im großen Maßstab bewährt haben.

## • Führungsrolle im Bereich erneuerbare Energien und grüner Wasserstoff

Deutschland investiert massiv in die Energiewende und verfügt über weltweit führende Kompetenzen in den Bereichen Elektrolysetechnologie, Integration erneuerbarer Energien in das Stromnetz und Infrastruktur für saubere Energie. Im Bestreben, langfristige Lieferketten für saubere Energie zu sichern, bringt Deutschland sowohl bewährte Technologien als auch eine echte strategische Motivation in Energiepartnerschaften ein.

- **Ein Tor zu Europa**

Als größte Volkswirtschaft der Europäischen Union und Drehscheibe für Handel, Finanzen und Regulierungsstandards bietet Deutschland eine unübertroffene Plattform für den Markteintritt. Deutsche Zertifizierungen, Logistiknetzwerke und Geschäftsbeziehungen eröffnen Wege in europäische Märkte, die auf eigene Faust schwer zugänglich sind.

- **Ein vertrauenswürdiger, stabiler Partner**

Neben Technologie und Kapital bietet Deutschland institutionelle Stabilität, solide Rechtsrahmen, transparente Geschäftspraktiken und eine langjährige Erfahrung in der Einhaltung internationaler Partnerschaften. Dies macht deutsche Investitionen nicht nur technisch wertvoll, sondern auch zu einer verlässlichen, langfristigen Investition.

## B2B-Geschäftskultur: Deutschland – Oman

Jedes erfolgreiche grenzüberschreitende Geschäft basiert auf mehr als Verträgen und Preislisten – es basiert darauf, wie Menschen einander begrüßen, gemeinsam essen, sich für ein Meeting kleiden, Platz nehmen und ihre Worte wählen. Im Korridor zwischen Deutschland und Oman haben diese kleinen Momente große Bedeutung: Ein überhasteter Händedruck, eine unpassende Ablehnung eines Kaffees oder ein zu legeres Outfit können wochenlange sorgfältige Vorbereitung zunichtemachen. Verhandlungen, bei denen die Details stimmen, schaffen eine Vertrauensbasis, die keine Vertragsklausel gewährleisten kann. Dieses vom Innovation Club DACH zusammengestellte Kapitel führt deutsche und omanische Geschäftspartner durch fünf alltägliche Berührungspunkte – Händedruck, Essen, Kleiderordnung, Sitzordnung und Sprache –, damit beide Seiten einander mit Vertrauen und Respekt begegnen können.

### • Händedruck

In Deutschland ist der Händedruck fest, kurz und wird von direktem Blickkontakt begleitet. Er wird zu Beginn und am Ende eines Treffens mit allen Anwesenden ausgetauscht – unabhängig von Geschlecht oder Position – und gilt eher als schlichte, geschäftsmäßige Formalität denn als Ausdruck persönlicher Herzlichkeit.

Im Oman ist der Händedruck sanfter und erfolgt üblicherweise nur mit der rechten Hand, oft begleitet von der Begrüßung „As-salamu alaykum“ (Friede sei mit dir) und der Antwort „Wa alaykum as-salam“. Männer geben sich selbstverständlich die Hand; ist eine Frau anwesend, wartet der männliche Besucher üblicherweise, bis sie ihm die Hand reicht, anstatt selbst den Kontakt zu suchen. Ältere und die ranghöchste Person im Raum werden in der Regel zuerst begrüßt.

**Praktischer Tipp:** Deutsche Delegationen, die Oman besuchen, sollten ihren Händedruck etwas lockerer gestalten und den omanischen Gesprächspartnern das Tempo der Begrüßung überlassen – insbesondere in gemischtgeschlechtlichen Situationen. Omanische Delegationen, die Deutschland besuchen, können hingegen mit einem festeren, schnelleren Händedruck rechnen, ohne dass es dabei ein spezielles Protokoll in Bezug auf Geschlecht oder Dienstgrad gibt.

### • Essen

Geschäftssessen in Deutschland sind effizient und pünktlich. Ein Arbeitsessen findet üblicherweise zu einem festen Zeitpunkt statt, die Bestellung erfolgt schnell, und die Gespräche drehen sich oft auch am Tisch noch um geschäftliche Themen. Alkohol wird angeboten, ist aber nicht obligatorisch, und der Gastgeber oder das einladende Unternehmen übernimmt in der Regel die Rechnung.

In Oman ist Gastfreundschaft im Geschäftsleben von zentraler Bedeutung, und das Teilen von Speisen oder omanischem Kaffee (Kahwa) mit Geschäftspartnern ist selten nur eine Höflichkeit – es trägt zum Vertrauensaufbau bei. Eine Erfrischung kategorisch abzulehnen, kann als unhöflich gelten; eine höfliche Annahme, selbst einer kleinen Tasse, ist die sicherere Wahl. Man isst mit der rechten Hand, Alkohol und Schweinefleisch sind in omanischen Geschäftskreisen unüblich, und es ist üblich, vor dem Essen auf eine ausdrückliche Einladung zu warten. Bei einem entspannten, ungestörten Essen findet oft der eigentliche Beziehungsaufbau statt lange bevor über die Zahlen gesprochen wird.

**Praktischer Tipp:** Deutsche Besucher sollten für die omanische Gastfreundschaft mehr Zeit einplanen und dies nicht als Verzögerung auffassen – ein zu schneller Kaffee oder eine gemeinsame Mahlzeit kann als Desinteresse interpretiert werden. Omanische Besucher in Deutschland sollten erwarten, dass die Mahlzeiten kürzer und eher geschäftlicher Natur sind und die Geschäftsgespräche aus Effizienzgründen und nicht aus Unhöflichkeit am Tisch fortgesetzt werden.



**Abbildung 4. Traditionelle omanische Küche, Samak Omani und Shuwa**

Quellen: divesalalah.com

#### • Kleiderordnung

Deutsche Geschäftskleidung ist konservativ und formell: dunkle Anzüge, zurückhaltende Kleidung Krawatten und dezente Accessoires für Männer; ebenso formelle, zurückhaltende Businesskleidung für Frauen. Das Erscheinungsbild signalisiert Ernsthaftigkeit und Vorbereitung.

Die Geschäftskleidung in Oman ist ebenfalls konservativ, aber von lokalen Traditionen geprägt. Omanische Männer tragen zu geschäftlichen und offiziellen Anlässen häufig die traditionelle Dishdasha (ein langes weißes oder pastellfarbenes Gewand) mit Kummah oder Masar (Kappe oder Turban). Ein westlicher Anzug ist jedoch ebenso akzeptabel, insbesondere bei Treffen mit internationalen Partnern. Frauen sollten sich dezent kleiden, Schultern und Knie bedecken und den Ausschnitt hoch halten. Lockere, nicht figurbetonte Kleidung ist vorzuziehen.

**Praktischer Tipp:** Ein dunkler, konservativer Anzug ist für beide Reiserichtungen die beste Wahl. Deutsche Besucher im Oman sollten dezente Kleidung für Damen und Herren einpacken und auch außerhalb formeller Treffen allzu legere Kleidung vermeiden. Omanische Besucher in Deutschland können erwarten, dass traditionelle Kleidung willkommen geheißen und respektiert wird, obwohl ein westlicher Anzug im Geschäftsalltag besser passt.



Abbildung 5. Omanische Kleiderordnung

Quelle: mht.gov.om

### • Sitzplätze

Deutsche Meetings beginnen in der Regel pünktlich und mit einer unkomplizierten Sitzordnung: Die Teilnehmer sitzen sich gegenüber am Tisch, oft eher lose nach Funktion oder Abteilung als nach strenger Hierarchie gruppiert, und kommen schnell zur Tagesordnung.

Im Oman ist die Sitzordnung stärker von Hierarchie und Alter geprägt. In einem traditionellen Majlis (einem Empfangsraum mit Sitzbänken an den Wänden) nimmt der ranghöchste oder älteste Gast den prominentesten Platz ein, und es gilt als höflich, ranghöheren Personen den Vortritt zu lassen. Das Übereinanderschlagen der Beine, sodass die Fußsohlen auf eine andere Person zeigen, wird als respektlos angesehen und sollte vermieden werden. Besprechungen beginnen mitunter später als geplant und verlaufen gemächlicher als in Deutschland.

**Praktischer Tipp:** Deutsche Teams sollten bei Meetings in Oman Flexibilität in die Agenda einbauen, vermeiden, mit dem Fuß auf jemanden zu zeigen, und dem ranghöchsten omanischen Gesprächspartner den Vortritt lassen. Omanische Teams, die Deutschland besuchen, können damit rechnen, dass Meetings pünktlich beginnen und die Sitzordnung eher nach Funktion als nach Dienstalter erfolgt.



Abbildung 6. Traditionelle omanische Sitzordnung (Majlis)

Quelle: [www.istockphoto.com](http://www.istockphoto.com)

## • Sprache

Die deutsche Geschäftskommunikation ist direkt und kontextarm: Standpunkte werden explizit dargelegt, Meinungsverschiedenheiten klar geäußert, und Verträge müssen jedes Detail präzise formulieren. Schweigen oder ein kategorisches „Nein“ gelten schlicht als Information und nicht als Beleidigung

Die Geschäftskommunikation im Oman ist eher indirekt und beziehungsorientiert.

Ein höfliches "ja" oder "Insha'Allah" (so Gott will) drückt eher Anerkennung als eine feste Zusage aus. Zwischen den Zeilen zu lesen – und Geduld zu haben – ist hier wichtiger als in Deutschland. Arabische Respektsbezeichnungen sind üblich, und obwohl Englisch in omanischen Geschäftskreisen weit verbreitet ist, zeigen schon wenige arabische Begrüßungen echten Respekt.

### **Praktischer Tipp:**

Deutsche Verhandlungsführer sollten die Höflichkeit der Omaner nicht mit einer endgültigen Zusage verwechseln – eine freundliche Reaktion ist ein Anfang, keine endgültige

Vereinbarung. Omanische Verhandlungsführer sollten erwarten, dass direktes deutsches Feedback als Teil des Kommunikationsstils und nicht als persönliche Kritik verstanden wird. Sie können sich jederzeit eine schriftliche Bestätigung wünschen, die von deutschen Partnern in der Regel begrüßt wird.

## Auf einen Blick

| Aspekt                 | Deutschland                                                             | Oman                                                                     |
|------------------------|-------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| <b>Handschlag.</b>     | <b>Fest, kurz, alle, direkter Blickkontakt</b>                          | <b>Sanfter, rechte Hand, folgen Sie der Führung des Gastgebers</b>       |
| <b>Essen</b>           | <b>Pünktlich, effizient, die Geschäfte werden am Tisch fortgesetzt.</b> | <b>Gastfreundschaft im Fokus, Kahwa und Datteln, nur für rechte Hand</b> |
| <b>Kleiderordnung:</b> | <b>Dunkle, formelle Businessanzüge.</b>                                 | <b>Dezente Kleidung; Dishdasha oder Businessanzug; beides akzeptiert</b> |
| <b>Sitzplätze</b>      | <b>Pünktliche, rollenbasierte Sitzplatzvergabe</b>                      | <b>Hierarchie- und altersabhängiges, gemächliches Tempo</b>              |
| <b>Sprache:</b>        | <b>Direkt, explizit, kontextarm</b>                                     | <b>Indirekt, beziehungsorientiert, kontextreich</b>                      |

**Tabelle 1. Kulturelle Aspekte Deutschlands und Omans**

Die Geschäftsbeziehungen zwischen Deutschland und Oman sind letztlich ein Dialog zwischen zwei sehr unterschiedlichen Herangehensweisen – deutscher Präzision und omanischer Geduld, deutscher Direktheit und omanischer Diplomatie. Keiner der beiden Ansätze ist „richtiger“ als der andere; sie führen lediglich auf unterschiedliche Weise zum selben Ziel: einer verlässlichen, langfristigen Partnerschaft. Die Teams, die auf diesem Korridor erfolgreich sind, nehmen kulturelle Kompetenz genauso ernst wie finanzielle Sorgfalt – sie wissen, wann ein sanfterer Händedruck angebracht ist, wann man den Kaffee austrinken sollte, bevor man über Zahlen spricht, und wann ein „Ja“ noch etwas Geduld braucht, bevor es zur Unterschrift wird. Gelingt dies, wird die Brücke zwischen Deutschland und Oman nicht nur zu einer Handelsroute, sondern zu einer echten Partnerschaft.

## Schwerpunktbereich

### • KI für die Digitalisierung in kleinen und mittleren Unternehmen

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) bilden das Rückgrat der deutschen und omanischen Wirtschaft, verfügen aber oft nicht über die Ressourcen und das technische Know-how, um Künstliche Intelligenz (KI) im gleichen Tempo wie größere Konzerne einzuführen. Das Programm „Deutschland-Oman-Brücke 2026“ schließt diese Lücke, indem es KMU mit praxisnahen, skalierbaren KI-Lösungen vernetzt – von intelligenter Prozessautomatisierung und prädiktiver Analytik bis hin zu KI-gestützten Tools für die Kundenbindung –, die sich ohne massive Infrastrukturinvestitionen integrieren lassen. Durch Workshops, Mentoring und den direkten Austausch mit deutschen Technologiepartnern erhalten omanische Unternehmen praktische Einblicke in bewährte Digitalisierungsmodelle, während deutsche Unternehmen von Erkenntnissen über die aufstrebenden Golfstaaten und ihre spezifischen Rahmenbedingungen profitieren.

Unser Ansatz legt Wert auf Zugänglichkeit statt Komplexität: Wir sind überzeugt, dass die Einführung von KI nicht Unternehmen mit spezialisierten Data-Science-Teams vorbehalten sein sollte. Indem wir Führungskräfte aus KMU mit erfahrenen Beratern zusammenbringen und Fallstudien erfolgreicher KI-Integrationen aus der Praxis präsentieren, fördert das Programm sowohl das technische Know-how als auch das strategische Vertrauen, das für eine nachhaltige digitale Transformation notwendig ist. Ziel ist nicht nur Technologietransfer, sondern die Etablierung eines dauerhaften Mentalitätswandels hin zu innovationsgetriebenen Geschäftspraktiken in beiden Ländern.

### • Cybersicherheit

Mit dem Ausbau der digitalen Infrastruktur in beiden Ländern wächst auch die Anfälligkeit für Cyberbedrohungen – Sicherheit ist daher ein grundlegender und nicht optionaler Bestandteil jeder grenzüberschreitenden Zusammenarbeit. Der Innovation Club DACH ist sich bewusst, dass das Vertrauen zwischen deutschen und omanischen Partnern auf soliden, gemeinsamen Standards für den Schutz von Daten, Systemen und kritischer Infrastruktur beruht. Im Rahmen dieses Programms fördern wir den Wissensaustausch zu den besten Praktiken im Bereich Cybersicherheit, Risikobewertungsmethoden und regulatorischen Rahmenbedingungen. Dabei greifen wir auf Deutschlands ausgereiftes Cybersicherheits-Ökosystem und seine strenge Datenschutzkultur zurück, die durch die DSGVO und jahrelange Erfahrung mit der Implementierung von Sicherheitsmaßnahmen im industriellen Maßstab geprägt wurde.

Über den theoretischen Austausch hinaus legt das Programm besonderen Wert auf Kapazitätsaufbau: Gemeinsame Schulungen, Bedrohungssimulationen und Beratungen unterstützen omanische Organisationen dabei, ihre Sicherheitslage im Zuge der Skalierung ihrer digitalen Aktivitäten zu verbessern. Für deutsche Unternehmen, die in den omanischen Markt eintreten, stellt dieser Schwerpunkt zudem sicher, dass sie die lokalen regulatorischen Rahmenbedingungen und die Bedrohungslage verstehen und so eine sichere und regelkonforme Expansion ermöglichen. Cybersicherheit wird letztlich nicht als nachträgliche Verteidigungsmaßnahme betrachtet, sondern als Grundlage für Vertrauen, das alle anderen Bereiche der Zusammenarbeit im Programm stützt.

### • Technische Beratung

Die Überbrückung zweier unterschiedlicher Geschäftskulturen und Technologie-Ökosysteme erfordert mehr als gute Absichten – sie bedarf strukturierter, fachkundiger Beratung, um ambitionierte Ziele in konkrete Ergebnisse umzusetzen. Die technische Beratungssäule des Programms „Deutschland-Oman Go Bridge 2026“ vernetzt omanische Organisationen mit erfahrenen deutschen Ingenieuren, Technologieexperten und Branchenberatern, die praxisnahe Unterstützung in Bereichen wie Systemintegration, Prozessoptimierung, Qualitätsmanagement und der Entwicklung von Technologiestrategien bieten.

Diese Beratung ist auf den jeweiligen Reifegrad und die Bedürfnisse jeder Partnerorganisation zugeschnitten, um sicherzustellen, dass die Empfehlungen praxisnah und nicht theoretisch sind.

Gleichzeitig dient dieser Schwerpunkt dem wechselseitigen Austausch und nicht nur der einseitigen Weitergabe von Fachwissen. Deutsche Berater gewinnen wertvolle Einblicke in die Marktdynamik der Golfregion, die regulatorischen Rahmenbedingungen und die sich bietenden Chancen in Omans wachsender Innovationswirtschaft, während omanische Partner von Deutschlands langjährigem Ruf für Ingenieurskunst und industrielle Exzellenz profitieren. Das Ergebnis ist eine auf gegenseitigem Lernen basierende Beratungsbeziehung, die auf die Entwicklung nachhaltiger technischer Kompetenzen und nicht auf kurzfristige Lösungen abzielt.

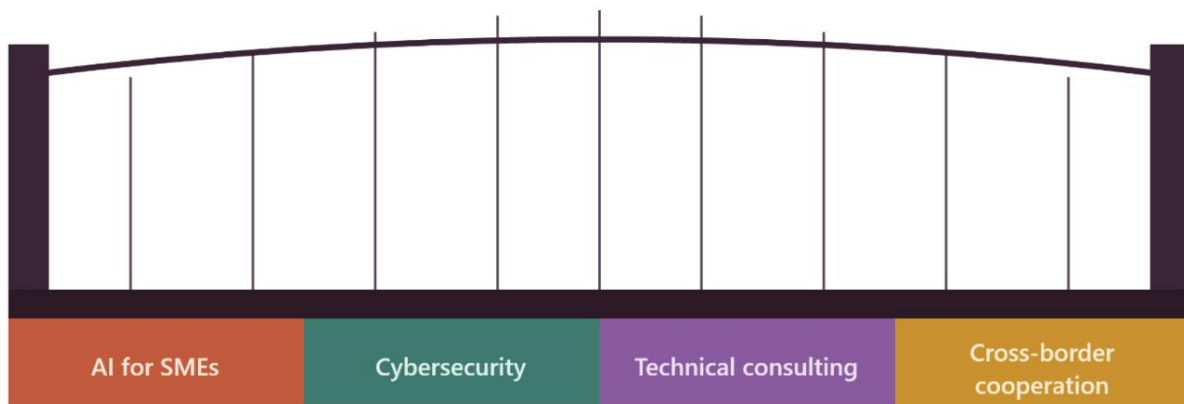
#### • Förderung der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit und globaler Projekte

Das Programm „Deutschland-Oman GO Bridge 2026“ hat zum Ziel, nachhaltige Kooperationswege zu schaffen, die über einzelne Veranstaltungen oder Austauschprogramme hinaus Bestand haben. Dieser Schwerpunkt liegt auf dem Aufbau der institutionellen, rechtlichen und relationalen Infrastruktur, die deutsche und omanische Organisationen benötigen, um Joint Ventures, Forschungspartnerschaften und multinationale

Projekte zu initiieren und langfristig zu sichern. Dazu gehört die Vermittlung von Kontakten zwischen komplementären Unternehmen, die Unterstützung bei der Strukturierung von Joint Ventures sowie die Beratung der Partner hinsichtlich der regulatorischen und kulturellen Besonderheiten, die oft über Erfolg oder Misserfolg grenzüberschreitender Initiativen entscheiden.

Der Innovation Club DACH fungiert als verbindende Institution und reduziert die Reibungsverluste internationaler Zusammenarbeit durch Kontinuität, lokales Fachwissen auf beiden Seiten und ein vertrauenswürdiges Netzwerk zwischen Regierung, Wissenschaft und Industrie.

Durch die aktive Vermittlung von Projekten und die fortgesetzte Einbindung über die ersten Kontakte hinaus wandelt dieser Schwerpunktbereich frühe Verbindungen in dauerhafte Wirtschafts- und Innovationspartnerschaften zwischen Deutschland und Oman um.



# Ziele

Im Zentrum dieses Schwerpunkts steht unser Bestreben, eine Innovationsbrücke zwischen Oman und der DACH-Region zu schaffen. Verankert im Korridor Köln-Bonn, verbindet diese Brücke omanische KMU mit deutschen Unternehmensnetzwerken, Branchenverbänden und branchenspezifischen Clustern und – ebenso wichtig – deutsche Unternehmen, insbesondere solche aus Köln und Bonn, mit omanischen Talenten, Märkten und Chancen. In Zusammenarbeit mit jungen omanischen Beratern und Ingenieuren, die im Rahmen des Programms ausgebildet wurden, bündelt das Netzwerk Expertise in beide Richtungen: Deutsche Partner in der Region Köln-Bonn bringen Erfahrung in Digitalisierung, Nachhaltigkeit, Exportvorbereitung und regulatorischer Compliance ein, während omanische Partner neue Perspektiven, regionale Marktkenntnisse und Nachwuchstalente beisteuern, die deutsche Unternehmen bei ihrer Expansion in neue Märkte zunehmend benötigen. So wird sichergestellt, dass jede Zusammenarbeit nachhaltige Kompetenzen aufbaut und keine einseitige Abhängigkeit entsteht.

Über die Beratungsleistung hinaus fördert das Zentrum aktiv Sichtbarkeit und Vernetzung, indem es die Teilnahme von KMU an hochkarätigen Messen, Foren und Netzwerkveranstaltungen im Raum Köln-Bonn und im Oman erleichtert und strategische B2B-Partnerschaften durch Matchmaking, Kompatibilitätsbewertung und Verhandlungsunterstützung vorantreibt – unabhängig davon, ob das Ergebnis eine Lieferantenbeziehung, ein Technologietransfer, eine gemeinsame Produktentwicklung oder eine Forschungskooperation ist.

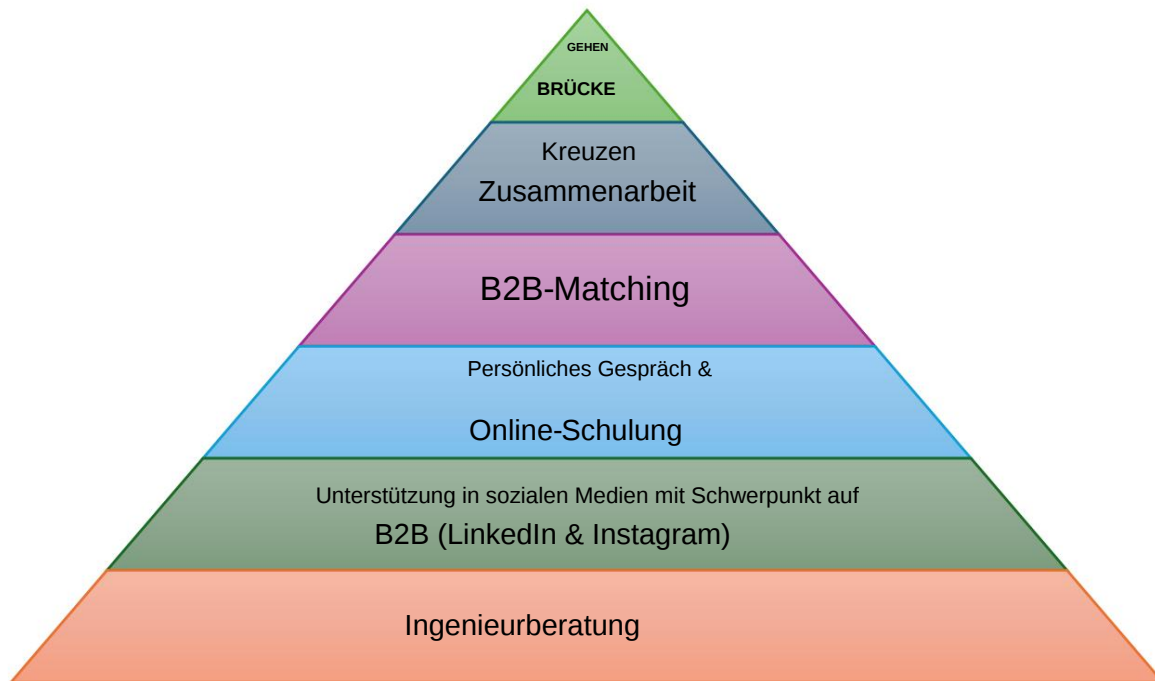
Oman wird nicht als Empfänger deutscher Expertise positioniert, sondern als gleichberechtigter Mitwirkender, dessen junge Ingenieure und Berater den DACH-Unternehmen genauso viel zu bieten haben wie die DACH-Unternehmen ihnen.

Bis Dezember 2030 wird der Innovation Club DACH kumulierte Einnahmen in Höhe von 50 Millionen Euro generieren. Dies geschieht durch die Förderung von Geschäftskontakten, Technologiepartnerschaften und Handelsabkommen zwischen KMU aus der DACH-Region und Oman im Bereich KI- und IT-Lösungen für den Energiesektor. Die Einnahmen stammen aus Vermittlungsgebühren, Beratungshonoraren, Mitgliedsbeiträgen und Provisionen für vermittelte Geschäfte. Der Fortschritt wird jährlich anhand eines gestaffelten Wachstums (z. B. ca. 2 Millionen Euro im Jahr 2025, ansteigend auf ca. 18 Millionen Euro bis 2029) gemessen, wobei das Netzwerk, die Projektpipeline und der Stammkundenstamm kontinuierlich wachsen.

### Zielstädte in Deutschland:

|      |                                                         |
|------|---------------------------------------------------------|
| 2025 | Bonn                                                    |
| 2026 | Bonn - Köln                                             |
| 2027 | Bonn – Köln – Düsseldorf                                |
| 2028 | Bonn – Köln – Düsseldorf – Berlin                       |
| 2029 | Bonn – Köln – Düsseldorf – Berlin – Frankfurt           |
| 2030 | Bonn – Köln – Düsseldorf – Berlin – Frankfurt – München |

## Dienstleistungen



### • Ingenieurberatung

Junge Ingenieurstudenten und Absolventen arbeiten als Juniorberater in multinationalen Teams und bringen vielfältige Perspektiven sowie eine hohe kollaborative Arbeitsweise in jedes Projekt ein. So entstehen technisch fundierte, kulturell sensible und international wirksame Lösungen. Durch die Kombination deutscher Ingenieurskunst mit globalem Marktverständnis entwickeln diese Teams innovative Lösungen, die keiner der beiden Partner allein realisieren könnte.

## • Social-Media-Support mit Schwerpunkt auf B2B (LinkedIn)

Internationale Sichtbarkeit und Glaubwürdigkeit werden durch gemeinsame Marktberichte, Branchenveranstaltungen und professionelle Medienproduktionen gestärkt. Diese Plattformen präsentieren die Kompetenzen der Partner, vernetzen Unternehmen mit wichtigen globalen Akteuren und schaffen Möglichkeiten für internationale Anerkennung und Geschäftswachstum.

## • Präsenz- und Online-Schulungen

Praxisorientierte Workshops, technische Schulungen und der persönliche Wissensaustausch vermitteln Organisationen praktisches Fachwissen in zukunftsorientierten Branchen. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf Sektoren wie grünem Wasserstoff, erneuerbaren Energien und sauberen Technologien. Projekte werden von der Machbarkeitsstudie bis zur Umsetzung mit fachkundiger Beratung und strategischen Einblicken unterstützt.

## Beispiel eines Zertifikats aus einem unserer KI-Kurse:



- **B2B-Matching**

Erhalten Sie direkten Zugang zu einem sorgfältig geprüften Netzwerk kleiner und mittelständischer Unternehmen aus den Bereichen Ingenieurwesen, Fertigung und technische Beratung. Unser Partnervermittlungsansatz reduziert Zeitaufwand, Kosten und Risiken grenzüberschreitender Zusammenarbeit und verbindet Unternehmen mit den passenden technischen und kommerziellen Partnern.

- **Bereichsübergreifende Zusammenarbeit**

Branchenübergreifende Zusammenarbeit verbindet deutsche Ingenieurskompetenz mit lokaler Marktkennntnis, um Chancen zu identifizieren, die bei einem einseitigen Ansatz übersehen würden. Durch technische Beratung, Partnervermittlung und strategische Marktanalysen arbeiten Organisationen branchenübergreifend zusammen, um nachhaltige und wirkungsvolle Lösungen für internationale Märkte zu entwickeln.

## Besuchte Unternehmen

- **Modern Reem (IT-Dienstleistungen)**

**Ort:** Maskat, Oman

**Größe:** Kleines bis mittleres Unternehmen (ca. 30 Mitarbeiter)

**Branche:** Telekommunikation & IT-Dienstleistungen

Wir hatten ein Teammeeting mit dem Leiter der Geschäftsentwicklung und sprachen über Möglichkeiten der IT- und Telekommunikationszusammenarbeit zwischen deutschen und internationalen Partnern. Omanische KMU und potenzielle Technologiepartnerschaften im Rahmen de GO-Bridge Programm.

**Link:** <http://www.modernreem.com>



Abbildung 7. Moderne Reem-Website

- **ISC (Versicherungsdienstleistungszentrum)**

**Ort:** Maskat, Oman

**Größe:** Kleinunternehmen (ca. 20 Mitarbeiter)

**Branche:** Beratungsdienstleistungen

Wir hatten ein Teammeeting mit dem Geschäftsführer und sprachen über die grenzüberschreitende Zusammenarbeit im Versicherungssektor und darüber, wie deutsches Risikomanagement-Know-how den wachsenden Versicherungssektor Omans unterstützen könnte.

**Link:** <https://isc-om.com/>



Abbildung 8. ISC-Website

- **Injaz Development**

**Ort:** Maskat, Oman

**Größe:** Kleines bis mittleres Unternehmen (ca. 30 Mitarbeiter)

**Branche:** Personalentwicklung

Wir hatten ein Teammeeting mit dem Business Growth Manager und sprachen über Möglichkeiten für gemeinsame Projekte und die Herausforderungen für Ausländer in den wachsenden Branchen Omans.

**Link:** <https://injazi.com/en>



Abbildung 9. Injaz-Website



Abbildung 10. Treffen mit Injaz Development in Maskat, Oman, im Jahr 2026

- **Maraseem Maskat Immobilien**

**Ort:** Maskat, Oman

**Größe:** Kleines Unternehmen (ca. 25 Mitarbeiter)

**Branche:** Immobilien und Gewerbeimmobilien

Wir hatten ein Teamtreffen mit dem Repräsentanten und sprachen über Investitionsmöglichkeiten im Bereich Gewerbeimmobilien sowie über Partnerschaftsmodelle für europäische KMU, die in den omanischen Immobilienmarkt einsteigen.

- **Bienenstock**

**Ort:** Maskat, Oman

**Größe:** Kleines Unternehmen / Fintech-Scale-up (ca. 100 Mitarbeiter)

**Branche:** Finanzunternehmen

Wir hatten ein Teammeeting mit dem Business Development Executive und sprachen über Fintech-Innovationen, digitale Zahlungslösungen und darüber, wie deutsche Fintech-Modelle für den omanischen Markt angepasst werden könnten.

**Link:** <http://www.beehive.om>



Abbildung 11. Beehive-Website

- **Azyan (Digital Marketing)**

**Ort:** Maskat, Oman

**Größe:** Kleinunternehmen (ca. 10 Mitarbeiter)

**Branche:** Digitales Marketing

Wir hatten ein Teammeeting mit dem Marketingmanager und sprachen über Co-Branding-Marketingstrategien und die Unterstützung digitaler Kampagnen für KMU, die neu in den Markt einsteigen.

**Link:** <http://www.azyanom.com/>



Abbildung 12. Azyan-Website

- **Interface (Unternehmensberatung)**

**Ort:** Maskat, Oman

**Größe:** Kleinunternehmen (ca. 10 Mitarbeiter)

**Branche:** Unternehmensberatung

Wir hatten ein Teammeeting mit dem Geschäftsbereichsleiter und sprachen über Beratungsleistungen für deutsche KMU, die in den omanischen Markt eintreten wollen, sowie über Beratungspartnerschaftsmodelle.

**Link:** <http://www.interface-i.com/>



Abbildung 13. Benutzeroberfläche der Website

- **PWP (Strom- und Wasserbeschaffung)**

**Ort:** Maskat, Oman

**Unternehmensgröße:** Mittelständisches Unternehmen (110 Mitarbeiter)

**Branche:** Energie- und Wasserversorgungsunternehmen / Beschaffung

Wir hatten ein Teammeeting mit dem Projekt- und Vertragsingenieur und sprachen über Möglichkeiten der Infrastrukturbeschaffung und die Zusammenarbeit deutscher Ingenieure im omanischen Energie- und Wassersektor.

**Link:** <https://omanpwp.om/>



Abbildung 14. PWP-Website



Abbildung 15. Treffen mit PWP in Maskat, Oman, im Jahr 2026

•Einblicke in die Informationssicherheit

**Ort:** Maskat, Oman

**Größe:** Kleines bis mittelständisches Unternehmen (ca. 100 Mitarbeiter)

**Branche:** Informations- und Cybersicherheit

Wir hatten ein Teammeeting mit dem Personalleiter und sprachen über Best Practices im Bereich Cybersicherheit und mögliche Kooperationen bei Informationssicherheitslösungen für Kleine und mittlere Unternehmen (KMU).

**Link:** <https://insight.om/>



Abbildung 16. Insight-Website

- **Ooredoo (Telekommunikation)**

**Ort:** Maskat, Oman

**Größe:** Großunternehmen (über 1.000 Mitarbeiter im Oman)

**Branche:** Telekommunikation

Wir hatten ein Teamtreffen mit dem Vertreter und sprachen über digitale Infrastruktur, Konnektivitätslösungen und darüber, wie Telekommunikationspartnerschaften das Wachstum von KMU in beiden Ländern unterstützen können.

**Link:** <https://www.ooredoo.om/>



Abbildung 17. Ooredoo Oman-Website



Abbildung 18. Treffen mit Ooredoo in Maskat, Oman, im Jahr 2026

- **Bank Dhofar**

**Ort:** Maskat, Oman

**Größe:** Großunternehmen (über 1.000 Mitarbeiter)

**Branche:** Bank- und Finanzdienstleistungen

Wir hatten ein Teamtreffen mit dem Vertreter und sprachen über Finanzierungslösungen und Bankdienstleistungen für KMU, die im grenzüberschreitenden Handel und bei Investitionen tätig sind.

**Link:** <https://www.bankdhofar.com/>



Abbildung 19. Webseite der Bank Dhofar

- Huawei (Telekommunikation)

**Ort:** Maskat, Oman

**Größe:** Großes multinationales Unternehmen (Regionalbüro; weltweit über 190.000 Mitarbeiter)

**Branche:** Telekommunikation & Technologie

Wir hatten ein Teammeeting mit dem PR-Manager und sprachen über Partnerschaften im Bereich der Technologieinfrastruktur und die Rolle von Huawei bei der Unterstützung der digitalen Transformation von KMU in der Region.

**Link:** <https://consumer.huawei.com/om/>



Abbildung 20. Huawei-Oman-Website



Abbildung 21. Treffen mit Huawei Tech in Maskat, Oman, im Jahr 2026

- **DoubleTree Hotel**

**Ort:** Maskat, Oman

**Größe:** Mittelständisches Unternehmen (ca. 100-120 Mitarbeiter)

**Branche:** Gastgewerbe

Wir hatten ein Teammeeting mit dem Sekretär des Geschäftsführers/CEO und sprachen über Partnerschaften im Gastgewerbe und Möglichkeiten zur Ausrichtung zukünftiger Veranstaltungen und Delegationen des GO Bridge-Programms.

**Link:** <https://www.hilton.com/en/hotels/mctqudi-doubletree-muscat-qurum/>

---



Abbildung 22. Webseite des DoubleTree Hotels

• **F&M Naher Osten**

**Ort:** Maskat, Oman

**Größe:** Kleines bis mittleres Unternehmen (ca. 60 Mitarbeiter)

**Branche:** Ingenieurberatung

Wir hatten ein Teamtreffen mit den Vertretern und sprachen über Partnerschaften im Bereich professioneller Dienstleistungen zur Unterstützung deutscher KMU im Nahen Osten.

**Link:** <http://www.fmint.com/>



Abbildung 23. F&M-Website für den Nahen Osten



Abbildung 24. Treffen mit der F&M Engineering Consultancy Group in Maskat, Oman, im Jahr 2026

- **Grand Business Centre**

**Ort:** Maskat, Oman

**Größe:** Kleinunternehmen (ca. 10 Mitarbeiter)

**Branche:** Business Center & Shared Office Services

Wir hatten ein Teamtreffen mit dem Repräsentanten und sprachen über gemeinsam genutzte Büros und Dienstleistungen zur Unternehmensförderung, die deutschen KMU helfen könnten, eine lokale Präsenz im Oman aufzubauen.

**Link:** <https://www.grand-bc.com/>



Abbildung 25. Webseite des Grand Business Center

Kontaktieren Sie uns

**Herr Reza Abdi**

**Tel.: +49 1728410356**

**Web: [innovationclubdach.de](https://innovationclubdach.de)**

**E-Mail: [reza.abdi@innovationclubdach.de](mailto:reza.abdi@innovationclubdach.de)**

**Address: Vorgebirgsstrasse 80, 53119 Bonn, Germany**



**GO Bridge WhatsApp-Gruppe:**



**LinkedIn:**

