Die jordanische Pharma-Unternehmerin Rasha Oudeh schaffte den Aufstieg aus der Armut zur Millionärin – trotz großer sozialer Hürden. Heute will sie als Mentorin anderen Frauen helfen, das auch zu versuchen

„In meiner Jugend durfte ich nicht glücklich sein“: Unternehmerin Rasha Oudeh in Berlin

WELT/MARLENE GAWRISCH

BETTER FUTURE

„Ich will Frauen *stark* machen“

Eines will Rasha Oudeh klarstellen, bevor das eigentliche Gespräch in einem Berliner Café losgeht. Sie sagt: „Ich bin nicht in einer schlechten Familie aufgewachsen, sondern in der falschen Kultur.“ In Jordanien, ihrer Heimat, hätten sich Frauen unterzuordnen. Erst dem Vater, später dem Ehemann. Es sei nicht vorgesehen, dass eine Frau unabhängig lebe. Schon gar nicht, wenn sie aus der Unterschicht komme.

VON INGA MICHLER

Es ist gewissermaßen der Rahmen, den Oudeh ihrer Lebensgeschichte gibt. Sie wuchs in Jordaniens Hauptstadt Amman auf. Als ältestes von acht Kindern musste sie jahrelang ihre jüngeren Geschwister mitversorgen.

Inzwischen ist Oudeh 40 Jahre alt, lebt allein, besitzt Wohnungen in Amman, Zürich und Frankfurt und ist Chefin von zwei Dutzend Mitarbeitern in Jordanien und Europa. Ihr Unternehmen, die Cedem AG, stellt frei verkäufliche Arzneimittel und Kosmetikprodukte her, in der Schweiz und in Deutschland unter anderem, und exportiert sie in den Mittleren Osten und nach Asien. Wenn sie fliege, sagt Oudeh, dann nur noch Businessclass. Ihr Leben ist so ziemlich das Gegenteil ihrer Kindheit. Und das Gegenteil des Lebens, das ihr lange vorgegeben schien.

Oudehs große Augen leuchten, wenn sie erzählt, dass sie mit Mitte 30 wirtschaftliche Unabhängigkeit „und endlich auch Glück“ fand. Sie könne sich einen „komfortablen“ Lebensstil leisten und habe all ihren Geschwistern eine Ausbildung bezahlt. Oudeh blickt einem offen ins Gesicht, wenn sie davon erzählt. Da sitzt eine Frau im Café, die stolz ist auf das, was sie erreicht hat.

ZU ZEHNT IN EINER ZWEIZIMMERWOHNUNG

Ihre Eltern, sagt sie, hätten nicht einmal die Grundschule abgeschlossen. Als sie geboren wurde, war ihre Mutter 15. Der Vater hatte einen kleinen Stand, an dem er Plastikbehälter für den Haushalt verkaufte. Das Geld reichte gerade für das Nötigste. Die Familie lebte zu zehnt in einer Zweizimmerwohnung. Es gab immer etwas zu tun. Kochen, waschen, putzen, die Kleinen wickeln.

„Ich kann mich nicht erinnern, dass ich als Kind je gespielt habe“, sagt Oudeh. Sie durfte zur Schule gehen, immerhin. Dort sei sie aufgefallen, sagt sie. Sie sei schlau gewesen, ein willensstarkes Mädchen.

Mit 17 bezahlte eine Tante ihr einen Computerkurs. Das Mädchen fand einen Nachmittagsjob in einer Computerschule. Aber es fühlte sich nie frei. Sie sei in Angst erzogen worden, mit Geschrei, manchmal auch mit Schlägen. Als sie das erste Geld verdiente, musste ihr niemand sagen, dass sie es bitte schön zu Hause abgibt, um der Familie zu helfen.

Oudeh sagt, sie liebe ihren Vater, der inzwischen verstorben ist, bis heute. Er sei kein böser Mann gewesen, er habe es halt nicht besser gewusst. Also sei er streng gewesen und habe gesagt, dass sich für ein Mädchen aus einfacher Familie nun einmal Demut gehöre. Er befahl ihr, ein Kopftuch zu tragen. Zwar waren weder er noch seine Frau religiös, aber darum ging es ihm nicht. Was sollten sonst die Leute denken?

Oudeh ist in Jeans zum Interview gekommen. Das sei untypisch, sagt sie. Sie hat einen kleinen Rollkoffer dabei, darin ein Kleid mit schwarzem Blusentop, ihr Business-Outfit, für die Fotografin. Sie sagt: „Ich will Frauen stark machen.“ Das solle man auf den Fotos in der Zeitung auch sehen.

Man kann es jedenfalls daran sehen, was sie gestartet hat. 2018 gründete sie ein Netzwerk namens „Amali“, das etwa 20 jordanische Gründerinnen aus unterprivilegierten Familien unterstützt. Darunter sind eine Bäuerin, die ihren eigenen Käse verkauft, eine Boutiquebesitzerin und die Gründerin einer Fitnesskette. Oudeh geht mit diesen Frauen Businesspläne durch, beantwortet ihre E-Mails, knüpft Kontakte. Zehn Stunden in der Woche habe sie dafür reserviert, sagt Oudeh.

AM FLUGHAFEN TRAF SIE EINEN UNTERNEHMER

Sie sagt, sie selbst habe auch Mentoren und Vorbilder gehabt, ohne die alles auch anders hätte kommen können. Die Tante, die den Computerkurs finanzierte. Ihre erste Arbeitgeberin, die sie anspornte, immer dazulernen zu wollen. Und schließlich den bekannten jordanischen Erben und Familienunternehmer Said Darwazah, den sie vor einigen Jahren eher zufällig in einer Business-Lounge am Flughafen kennenlernte. Er ist Chef des internationalen Generikaherstellers Hikma, der an der Londoner Börse gelistet ist. Sie habe ihm von sich erzählt, sagt Oudeh. Da habe er gesagt: „Sie sind die stärkste Geschäftsfrau, die ich je getroffen habe.“ Das habe sie angespornt und ihr den Glauben gegeben, „dass ich es wirklich schaffen kann“.

Zu dieser Zeit hatte Oudeh schon einiges erreicht. Hatte im Vertrieb von Medizinprodukten für den Mittleren Osten gearbeitet. Hatte Anteile an einer kleineren Firma übernommen und wieder verkauft und dafür Anteile an der Schweizerischen Cedem AG erworben, deren Chefin sie nun ist.

Cedem produziert Vitamin-, Mineralstoffpräparate und nicht verschreibungspflichtige Arzneien sowie Kosmetika „made in Europe“. Die können ihre Kunden im Mittleren Osten oder Asien unter ihren eigenen Labeln vertreiben. Cedem hilft ihnen bei der Markenbildung und beim Vertrieb. Etwa sechs Millionen Euro pro Jahr betrage der Marktwert der verkauften Produkte. Tendenz steigend, sagt sie. Im Mittleren Osten stehe das Geschäft mit Eigenmarken noch ganz am Anfang.

Cedem produziert nicht verschreibungspflichtige Arzneien und Kosmetik „Made in Europe“

Oudeh ist seit zehn Jahren häufig in Europa, hat in diesem Jahr einen Master-Abschluss in Management an der Frankfurt School gemacht. Es wundert sie trotzdem noch manchmal, wie Geschäfte in Europa laufen. Ständig müsse man warten. Auf eine Genehmigung, auf eine Entscheidung der Behörden oder irgendetwas anderes. „Im Mittleren Osten warten wir nicht. Da gibt es immer jemanden, der jemanden kennt, der hilft, dass die Dinge schnell erledigt werden. Jeder hilft jedem.“ Andererseits müssten kleine Unternehmer in Europa nicht ihre ersten Umsätze benutzen, um ihre Familien zu unterstützen. Sie könnten investieren, wachsen, das sei gut. Und Frauen seien akzeptierte Partner, anders als in ihrer Heimat. Oudeh sagt, sie genieße es, auf Geschäftsessen keine doppeldeutigen Avancen abwehren zu müssen. Aber so ganz einfach sei es auch in Europa nicht mit den Männern.

IHR GELD TEILT SIE MIT IHRER FAMILIE

Auf die Frage, ob sie Momente des Scheiterns erlebt habe, antwortet sie: „Ich bin noch immer Single.“ Sie interessiere sich nicht für Millionäre. Und für einen normalen, hart arbeitenden Mann sei es vermutlich schwierig, mit einer „Weltenbürgerin“ zusammen zu sein. Manche Männer hielten sie für „superreich“, weil sie so großzügig sei.

Sie erzählt, dass sie ihren vier Brüdern und drei Schwestern Wohnungen gekauft habe. Dass sie einer Schwester helfe, die zu früh den falschen Mann geheiratet und ihren Sohn allein aufgezogen hat. „Im Mittleren Osten ist das normal“, sagt Oudeh. Sie mache das gern. Und natürlich falle es ihr heute leichter als anfangs.

Irgendwann, sagt sie, wolle sie aber nicht mehr nur arbeiten. Sie wolle das Leben genießen, mit Freundinnen verreisen. „In meiner Jugend durfte ich nicht glücklich sein“, sagt Oudeh. Das möchte sie nachholen. Unbedingt.

BETTER FUTURE

WELT AM SONNTAG gründet eine neue Konferenzreihe: „Better Future“. In der **Veranstaltungsserie** geht es um die entscheidenden Themen der Zukunft. WELT AM SONNTAG bringt bei „Better Future“ die jeweils wichtigsten Akteure, besten Kenner und scharfsinnigsten Denker eines Feldes zusammen und auf die Bühne. Den Auftakt machen wir **mit dem Thema „Female Leadership“** am 24. November in Berlin. Alle Hintergründe und regelmäßige Updates zur Konferenz finden Sie unter welt.de/wirtschaft/better-future.

ANZEIGE

EHEWÜNSCHE & PARTNERSCHAFTEN

Die Nr. 1* Partnervermittlung für Akademiker & Singles mit Format
Gratisruf 0800-222 89 89
Täglich 10-20 Uhr auch am WE
www.pv-exklusiv.de
Markus Poniewas, seit 1985 Partnervermittler. *Nr. 1 mit Werbung in akadem. Fachzeitschriften

28 Jahre - Exklusive Partnervermittlung
Christa Appelt®
Näheres unter: www.christa-appelt.de
T 0172 / 804 87 78 Jedem Anfang wohnt ein Zauber inne – auch in dieser Zeit!
Berlin • Düsseldorf • Frankfurt • Hamburg • München • Wien • Zürich

GESCHÄFTSVERBINDUNGEN

TREUHÄNDER. Benötigen Sie einen Treuhänder als GF, Gesellschafter oder ... ? ✉ LAWENO@gmx.de

dieSCHULDENEINTREIBER.DE Profis kontaktieren Schuldner
von Auge zu Auge 07141 99 244 38

Undichte Hallendächer?
Dauerhafte Abdichtung Ihrer Hallendächer
Tuschewitzki GmbH Tel. 05402-51 15
49143 Bissendorf primeindutec@web.de

AN- & VERKAUF

Bordeauxweine, Burgunder und Spirituosen
von privat gegen bar zu Höchstpreisen gesucht.
Telefon 0171-515 44 40
Fax 089/91 04 97 85
a-h@gmx.info

VERSCHIEDENES

www.Wein-Ankauf.de
Wir kaufen Ihre Weine, Champagner & Spirituosen zu Höchstpreisen an!
Tel. 02464-97 98-355 · Fax -707
info@wein-ankauf.de

Erlangen Sie Ihren Dr. oder Dr. h.c. / Prof. oder Prof. h.c. an europäischen und internationalen Universitäten
Infos unter Phone +49 (0) 77 39 - 4 76 99 89
E-Mail contact@gccworld.net · www.gccworld.net

EMPFEHLUNGEN

Abo
Jeden Tag DIE WELT?
Kostenloses Probeabo unter
www.welt.de/proben

Bücher & Buchhandel

Das ist Mein Wort A und Ω
Das Evangelium Jesu
Die Wahrheit über Jesus von Nazareth
Sein Leben und Seine Lehre
1080 S., ISBN 9783892019602. Euro 29,90
www.gabriele-verlag.com

Finanzen
Kapital ab 50.000,00 Euro
Investitions-/ Mezzanine-Kapital, stimmrechtsloses Beteil.-Kapital, Nachrang-Darlehenskapital ohne BaFin, von 50 T € - 200 Mio €,
☎ 0551 - 205 49-215, Fax -217,
dr.werner@finanzierung-ohne-bank.de

Online-Shopping
Stoffmaske – waschbar und Wiederverwendbar ab 2,99 €
www.HERMKO.d

Stellenmarkt
tägl. mehrere 1000 Job-Angebote unter
www.welt.de/karrierewelt

Wein
Champa Vins Français
Lieferant hervorragender Weine & Champagner
Verkaufen Sie Ihre Weine und Champagner!
Wir sind Ihr Partner für professionelle Weinankäufe zu fairen Preisen.
Kontaktieren Sie uns.
02402/95 99-0 · info@champa.de

Link-Empfehlungen – mit der WELT durchs Netz.

Kontakt: DIE WELT/WELT AM SONNTAG Anzeigenabteilung | Empfehlungen Team
Telefon: (030) 58 58 53 93 | Fax: (030) 58 58 53 94 | E-Mail: zgb-msales@axelspringer.de

Weltweit hilfsbereit.
Soforthilfe, Wiederaufbau und Prävention. Jeden Tag. Weltweit.
Diakonie Katastrophenhilfe

© WELTN24 GmbH. Alle Rechte vorbehalten – Jede Veröffentlichung und nicht-private Nutzung exclusiv über https://www.axelspringer-syndication.de/angebot/lizenzierung