

NEWSLETTER

INTERNATIONAL

 DEUTSCHE VERSION



IRAN – AUFSCHWUNG MIT HINDERNISSEN



S. 2

INTERVIEW:

René Harun

„DER WILLE ZU REFORMEN IST ERKENNBAR“ ▶



S. 3

Sabine Hummerich

„ZAHLUNGSVERKEHR IST EINE UNSERER WICHTIGSTEN DIENSTLEISTUNGEN“ ▶



S. 4

Alirezah Rahimizadeh

„KOMMT UND BESUCHT LAND UND LEUTE!“ ▶



S. 6

ÜBERBLICK:

Christian Tegethoff

BERATUNGSLEISTUNGEN FÜR DEN IRANISCHEN MARKT ▶

„DER WILLE ZU REFORMEN IST ERKENNBAR“

Inwiefern wird die Entwicklung der deutsch-iranischen Wirtschaftsbeziehungen von der Wahl Donald Trumps zum US-amerikanischen Präsidenten beeinflusst?

Wir gehen davon aus, dass das Ergebnis der US-amerikanischen Präsidentschaftswahl kaum Einfluss auf die bilateralen Wirtschaftsbeziehungen haben wird. Welcher Präsident auch immer gewählt worden wäre – in Bezug auf die deutsch-iranischen Wirtschaftsbeziehungen spielt diese Frage eine untergeordnete Rolle.

Es ist nicht damit zu rechnen, dass ein Präsident Trump die Sanktionen gegen den Iran wieder einführt. Diese Entscheidung treffen die Vereinigten Staaten ohnehin nicht allein, am Atomabkommen waren ja die 5+1 Länder (USA, Großbritannien, Frankreich, China, Russland und Deutschland) beteiligt.

Von welchen anderen Faktoren hängt die weitere wirtschaftliche Entwicklung im Iran ab?

Im Iran selbst muss sich einiges tun, viele Bereiche sind reformbedürftig. Das größte konkrete Investitionshemmnis ist die Frage der Finanztransaktionen, es gibt nur wenige Kreditinstitute, die direkte Finanztransaktionen tätigen können.

Im Iran gibt es eine überbordende Bürokratie, das Steuersystem ist nicht richtig transparent, international gültige Compliance-Regelungen sind nur schwer durchzusetzen. Rechtssicherheit ist nicht immer gegeben. Die Situation erinnert mich manchmal an die in Russland in den 1990er Jahren.

Zu beobachten sind auch protektionistische Maßnahmen über Eingriffe von Behörden und Staatsunternehmen. Ein Beispiel: vor kurzem wurde der deutsche Geschäftsführer eines deutschen Unternehmens an der Ausreise gehindert, weil es vor seiner Zeit einmal ein steuerliches Problem gegeben haben sollte. Solche Aktionen tragen nicht dazu bei, Vertrauen zu schaffen.

Aber es ist der Wille erkennbar, an diesen Dingen etwas zu ändern – erste Reformschritte sind getan. So wird es ab dem nächsten Jahr nur noch einen einzigen Umrechnungskurs zum Rial geben. Die hohe Arbeitslosigkeit soll bekämpft werden. Die Inflation konnte bereits auf unter 10 Prozent eingedämmt werden, das sind Schritte in die richtige Richtung.

Für welche Branchen ist der Iran interessant?

Alle voran für den Maschinen- und Anlagenbau, Automotive, den Energiebereich, auch die Erneuerbaren Energien. Zu nennen sind auch die Gesundheitswirtschaft, etwa für den Bau und Betrieb von Kliniken, die Logistik und die Ernährungsbranche. Diese Bereiche sind derzeit wohl am meisten engagiert.

Aufgrund des großen Nachholbedarfs der iranischen Wirtschaft ist das Land aber für praktisch alle Branchen interessant und deutsche Produkte sind hochwillkommen.

Welche Faktoren machen den Iran als Produktionsstandort interessant?

Der Iran hat ein Angebot an gutem Personal, auf das die Unternehmen zurückgreifen können. Logistisch gesehen ist der Iran ein guter Standort. Die Nachbarländer sind gut zu erreichen, aber das wichtigste Argument für eine Produktion im Iran ist sicherlich die Bedienung des Binnenmarkts. Mit reinen Exporten aus Europa heraus wird es in vielen Bereichen in Zukunft sicherlich nicht mehr gehen.



René Harun

Geschäftsführer der Deutsch-Iranischen Industrie- und Handelskammer in Teheran

Warum produzieren dann erst sehr wenige europäische Unternehmen im Iran?

Der Iran ist für die Unternehmen ganz neu, das Land und die Wirtschaftsbeziehungen befinden sich in einer Umbruchphase und es ist nicht einfach abzuschätzen, in welche Richtung der Hase läuft. Die Unternehmen sind mit Direktinvestitionen zurecht vorsichtig, der Appetit auf Abenteuer ist nach den Erfahrungen in anderen Ländern bei vielen begrenzt.

Der große Hype zu Beginn des Jahres ist mancherorts einer gewissen Ernüchterung gewichen. Mancher auf beiden Seiten hat sich mehr erwartet, eine schnellere Entwicklung des iranischen Marktes und ein stärkeres Engagement der europäischen Unternehmen. Zunächst muss aber wohl noch mehr Vertrauen geschaffen werden.

„ZAHLUNGSVERKEHR IST EINE UNSERER WICHTIGSTEN DIENSTLEISTUNGEN“

Viele europäische Unternehmen berichten von Problemen im Zahlungsverkehr bei der Abwicklung von Irangeschäften. Worin bestehen diese und was sind die Ursachen?

Leider sind viele europäische und deutsche Großbanken weiterhin zurückhaltend mit der Annahme oder dem Transfer von Zahlungen aus dem Iran. Aufgrund von noch bestehenden US-Sanktionen und deren nicht vollständig verbindlichen Auslegung zu den aufgehobenen extraterritorialen Iran-Sanktionen sind Banken mit US-Verbindungen oder US-Geschäft aktuell nicht bereit, in den Zahlungsverkehr einzusteigen. Die Sorge, bei einem Verstoß Strafzahlungen unterworfen zu werden, ist noch zu hoch. Nicht zu vergessen ist aber auch die Entwicklung auf dem europäischen Bankensektor, was die aufsichtsrechtlichen Anforderungen betrifft. Die steigenden Standards der FATF (Financial Task Force on Money Laundering) fordern von den Banken umfangreiche Maßnahmen zur Umsetzung der gesetzlichen Vorgaben.

Neben der Identifizierung des Vertragspartners und ggf. des wirtschaftlich Berechtigten (KYC-Prozess) regelt das Geldwäschegesetz Sachverhalte, für die besondere Sicherungs- und Überwachungsmaßnahmen erforderlich sind. Die FATF-Bewertung sieht Iran derzeit noch als Hochrisikoland an, was bei Transaktionen in Banken verstärkte Sorgfaltspflichten fordert.

Zusammen mit der Einhaltung von UN- und EU-Sanktionen, die sich zunehmend als politisches Instrument etablieren, ist die Begleitung von Iran-Geschäft mit einem erhöhten Aufwand verbunden, den nicht alle Institute tragen wollen.

Welche Lösungsmöglichkeiten bieten sich Unternehmen?

Aufgrund unserer langjährigen Expertise verfügen wir über gute Korrespondenzverbindungen mit iranischen Banken, die zudem mehrheitlich Konten bei uns unterhalten. Die Durchführung des Zahlungsverkehrs aus und in den Iran ist daher eine unserer wichtigen Dienstleistungen. Darüber hinaus können auch die Zweigstellen iranischer Banken in Deutschland Euro-Zahlungen aus dem Iran und an Begünstigte im Iran begleiten.



Sabine Hummerich

Vorstand der Europäisch-Iranischen Handelsbank AG

Die Exporteure sollten sich bei Ihren Banken erkundigen, ob diese eingehende oder ausgehende Zahlungen über Kreditinstitute in Deutschland, mit iranischem Staatsbanken-Hintergrund, für die geplante Geschäftstransaktion akzeptieren.

Unsere Bank würde dann auf Anfrage prüfen, ob eine Korrespondenzbankverbindung zu der Bank des Exporteurs besteht und diese ggf. aufbauen.

Des Weiteren ist festzustellen, dass sich Landesbanken, Sparkassen und Genossenschaftsbanken öffnen, die in dem lokalen Markt ihre Kunden bei ihrem Export-Geschäft mit Iran unterstützen möchten.

Welche Finanzierungsmöglichkeiten gibt es für Unternehmen, die in den Iran exportieren oder vor Ort Projekte finanzieren wollen?

Aus meiner Sicht sind es weniger die exportierenden Unternehmen, die eine Finanzierung suchen, als vielmehr die Importeure im Iran, die die Einräumung von Zahlungszielen erwarten oder mittelfristige bis langfristige Investitionsfinanzierungen wünschen.

Die Einräumung von Zahlungszielen im kurzfristigen Bereich (bis zu einem Jahr) kann über die Eröffnung von Nachsicht-Akkreditiven abgebildet werden, während derzeit für mittelfristige Finanzierungen entweder Staatsgarantien oder für eine langfristige Mittelbereitstellung ein Joint Venture in Frage kommen.

Welche Entwicklungen erwarten Sie für 2017 für den iranischen Markt?

Wir rechnen weiter mit einer hohen Nachfrage im iranischen Markt für europäische Produkte und einer deutlich erhöhten Geschäftsabwicklung auf Basis von Akkreditiven für den europäischen und iranischen Mittelstand.

“KOMMT UND BESUCHT LAND UND LEUTE!”

Wie schätzen Sie die wirtschaftlichen Perspektiven Ihres Unternehmens für das Jahr 2017 im Iran ein?

Ich würde den Ausblick als „verhalten positiv“ bezeichnen. Ein günstiger Impuls ist die sich intensivierende Kooperation des Irans mit den westlichen Partnern, insbesondere mit Europa, nach der Beilegung des Atomstreits. Auch die europäischen Geldinstitute nehmen die Zusammenarbeit wieder auf, Hermes-Bürgschaften werden wieder bereitgestellt

Von welchen externen Faktoren hängt der Erfolg Ihres Unternehmens ab?

Ein ganz wichtiger Erfolgsfaktor ist die weitere politische und wirtschaftliche Stabilität des Iran.

Nicht weniger entscheidend sind die Entwicklungen in konkreten praktischen Bereichen, etwa bei Importregularien, Fragen des internationalen Zahlungsverkehrs und der Bank- sowie Exportgarantien. Den Hermes-Bürgschaften kommt bei Exporten in den Iran besondere Bedeutung zu.



Alirezah Rahimizadeh
Geschäftsführer Wirtgen
Qeshm Ltd.

Eine interessante Frage ist, wie sich die Wettbewerbssituation im Hinblick auf die billigen Produkte aus China weiter entwickeln wird.

Mit welchen landesspezifischen Hindernissen haben Unternehmen im Irangeschäft zu kämpfen?

Hier gibt es eine ganze Reihe von Faktoren, die eine effiziente Geschäftstätigkeit behindern. Dazu zählen etwa die komplizierten Verfahren für die Registrierung und Gründung von Gesellschaften. Diese erklären sich zum Teil auch mit der Arbeitsmoral- und -kultur der staatlichen Behörden; die Bürokratie zeigt sich oft als kompliziert und ineffektiv. Genehmigungsverfahren beanspruchen viel Zeit. Ein schwacher Marken- und Namensschutz sorgt für eine besonders scharfe Wettbewerbssituation in manchen Branchen.

Problematisch kann auch das Thema Vertragstreue sein: nicht immer werden die vereinbarten Maßnahmen und Abläufe auch tatsächlich eingehalten.

Ist in den nächsten Jahren ein Abbau dieser Hindernisse zu erwarten?

Es hat den Anschein, dass die Probleme angegangen und Missstände beseitigt werden. Ein konkretes Beispiel ist die Etablierung von E-Government, das die Bürokratie abbauen und die Dauer von Prozessen reduzieren soll.

Gleichzeitig werden in Behörden ERP-Systeme eingerichtet, zum Beispiel zwischen der Zentralbank und anderen Geldinstituten. Dies ist ein großer Schritt zu einer besseren und gerechteren Erfassung der steuerpflichtigen Einnahmen der Unternehmen.

Welche Ratschläge können Sie europäischen Unternehmen geben, die sich im Iran engagieren wollen?

Aus meiner langjährigen Erfahrung im iranischen Markt kann ich interessierten Unternehmen tatsächlich einige konkrete Empfehlungen geben. Die wichtigste ist vielleicht: „Kommt und besucht Land und Leute!“. Dazu kann man sich beispielsweise einer Delegationsreise anschließen, die in letzter Zeit in großer Zahl in den Iran führen. Hier bietet sich eine gute Möglichkeit, wertvolle Kontakte zu knüpfen und Ideen zu sammeln.

Ganz wichtig ist auch die Zusammenarbeit mit Beratern oder Interim-Managern mit iranspezifischen Erfahrungen und Kompetenzen. Diese können helfen, von Anfang an eine angemessene Iranstrategie auszuarbeiten, zu planen und ggf. auch in die Tat umzusetzen – etwa bei Fragen der Unternehmensgründung- und -entwicklung, der Personalgewinnung und dem Vertriebsaufbau. Diese vielleicht kostspielige Herangehensweise zahlt sich aus, weil viele Fehler von Beginn an vermieden werden können und keine Zeit mit untauglichen Konzepten vergeudet wird.

In jedem Fall sollten die Unternehmen sich nicht von den vielen Hürden abschrecken lassen, die mit dem Irangeschäft verbunden sind. Geduld und Ausdauer werden sich auszahlen. Das bestätigen die deutschen und europäischen Unternehmen, die bereits seit Jahren und Jahrzehnten mit zum Teil sehr großem Erfolg auf dem hiesigen Markt präsent sind.

BERATUNGSLEISTUNGEN FÜR DEN IRANISCHEN MARKT

Seit dem „Implementation Day“ steht der Iran bei vielen europäischen Unternehmen ganz oben auf der Prioritätenliste, entsprechend groß war und ist das Interesse an iranbezogenen Beratungsleistungen in diesem Jahr.

Ein großes Thema ist die **Rekrutierung von Führungspersonal** für die neu gegründeten Repräsentanzen und Tochtergesellschaften der Unternehmen.

Derzeit sind vor allem vertriebsnahe Profile gefragt – das Augenmerk liegt für die meisten Unternehmen derzeit noch darauf, den Markt zu analysieren und Kontakte zu Vertriebspartnern und Kunden (wieder-)herzustellen. Auch erfahrene Manager mit Finanzhintergrund und Arbeitserfahrung in internationalen Unternehmen sind im Moment begehrt.

Aufgrund der langen Isolation des iranischen Marktes ist die Identifizierung und Auswahl von Kandidaten anspruchsvoll. Rekrutierende Unternehmen sollten das Thema frühzeitig angehen und ihre Erwartungen an die im Markt vorhandene Qualifikation anpassen.

CT Executive ist in Zusammenarbeit mit den Partnern vor Ort auch Anlaufstelle für generellere Fragen des Markteintritts im Iran:

1. **Rechtsberatung**, etwa zu Fragen der Gründung von juristischen Personen, arbeits- und aufenthaltsrechtlichen Fragestellungen und allgemeinen vertrags- und gesellschaftsrechtlichen Themen;
2. Nutzung von Gemeinschaftsbüros („**shared offices**“) und **Outsourcing** von Buchhaltung und Gehaltsabrechnung;
3. Markteintrittsberatung: Unterstützung bei der Wahl der geeigneten Marktbearbeitungsstrategie sowie bei der **Vertriebspartnersuche**.

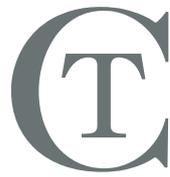
Trotz aller politischen und wirtschaftlichen Unwägbarkeiten rechnen wir für 2017 mit einer Verfestigung des positiven wirtschaftlichen Trends im Iran und einem Wachstum des iranisch-europäischen Handelsvolumens. Die Aussichten sind besonders für Unternehmen günstig, die sich frühzeitig im Iran etablieren – die Gelegenheit dazu ist weiterhin da.



Christian Tegethoff

Geschäftsführer

CT Executive Search



EXECUTIVE SEARCH

EXPERTEN FÜR BESETZUNGEN IN ASIEN, RUSSLAND/GUS UND DEM MITTLEREN OSTEN

CT Executive Search unterstützt seine Mandanten bei der Rekrutierung von internationalen Schlüsselpositionen im Management.

Dabei unterscheiden wir uns durch eine klare Fokussierung auf den eurasischen Wirtschaftsraum und auf Branchen, in denen unsere Berater aufgrund ihrer langjährigen Arbeit zuhause sind.

Sie sind Experten in der Abwicklung grenzüberschreitender Suchprozesse und kennen die Eigenschaften, die Kandidaten für die erfolgreiche Arbeit in internationalen Unternehmen benötigen.

HELSINKI

Partner Office
Paciuksenkatu 27
00271 Helsinki, Finland

MOSCOW

CT Executive Search LLC
Central Office
Shlyuzovaya nab. 8,1
115114 Moscow, Russia
Telephone: +7 499 678 2111
E-Mail: office@ct-executive.com

TEHRAN

CT Executive Search
Iran Desk
Teheran/Berlin/Moscow

SHANGHAI

Partner Office
Suite 919, 993 West Nanjing Rd.
Shanghai 200041, China

BERLIN

CT Executive Search LLC Liaison Office
10117 Berlin, Germany

NEW DELHI

Partner Office
301 Eros Corporate Tower
Nehru Place
New Delhi 110 019

DUBAI

CT Executive Search
Middle East Desk
Dubai/Berlin/Moscow

