

NEWSLETTER

INTERNATIONAL

 DEUTSCHE VERSION



IRANISCHE WIRTSCHAFT: EUPHORIE WEICHT REALISMUS



S. 2

INTERVIEW:

Dr. Georg Weingartner

„EUROPÄISCHE QUALITÄT UND TECHNOLOGIE
WERDEN IM IRAN SEHR GESCHÄTZT“ ▶



S. 3

ANALYSE:

Christian Tegethoff

FÜHRUNGSKRÄFTEMARKT:
VERTRIEBSMANAGER GESUCHT ▶

S. 4

ÜBERSICHT:

mit Material von **EUSTAT** und
Germany Trade & Invest (GTAI)

IRAN: WIRTSCHAFT IM AUFSCHWUNG ▶

„EUROPÄISCHE QUALITÄT UND TECHNOLOGIE WERDEN IM IRAN SEHR GESCHÄTZT“

Inwieweit haben sich die hohen Erwartungen an die wirtschaftliche Entwicklung des Irans erfüllt, die mit der Rücknahme der Sanktionen verbunden waren?

Nach Unterzeichnung des JCPOA zog es große Teile der internationalen Geschäftswelt in den Iran. Die Euphorie der Unternehmen und auch die Erwartungen an den Markt waren enorm. Diese hohen Erwartungen wurden nicht erfüllt. Grund hierfür waren vor allem Herausforderungen im Banken- und Finanzierungsbereich. Der Iran war jahrelang von internationalen Entwicklungen abgeschlossen und die iranischen Banken mussten vieles – vor allem im Compliance-Bereich - aufholen. Auf europäischer und auch iranischer Seite ist nach der Anfangseuphorie im ersten Halbjahr 2016 eine erste Ernüchterung eingetreten und die Erwartungen haben sich an die Realität angepasst. Was wir nun beobachten können ist eine Konsolidierung der Anfragen und Projekte. Die Anzahl an interessierten Unternehmen ist zuletzt etwas gesunken, die Projekte werden nun aber auch tatsächlich umgesetzt.

Welche Faktoren behindern das Engagement europäischer Unternehmen im Iran?

Der wohl wesentlichste Faktor im Irangeschäft ist die Zahlungsabwicklung und die Finanzierung. Zwar wurden nicht-gelistete iranische Banken ab 16. Jänner 2016 an SWIFT angebunden, direkte Überweisungen sind bisher jedoch immer noch mit nur wenigen europäischen Banken möglich. Das selbe gilt für Akkreditive, die bisher auch nur von einer sehr überschaubaren Zahl an Banken für den Iran angeboten werden. Vor allem im Projektgeschäft ist die Finanzierung für europäische Unternehmen eine Hürde. Für die meisten europäischen Banken sind iranische Banken nicht einschätzbar, sie waren ja auch über viele Jahre im Iran durch die Sanktionen abgeschottet. Es existieren auch keine Ratings internationaler Agenturen für iranische Banken. Daher muss die für eine Finanzierung erforderliche Vertrauensbasis zwischen Banken in der EU und im Iran erst aufgebaut werden. Das dauert aber naturgemäß. Asiatische Banken, die vielfach als verlängerter Arm der wirtschaftspolitischen Ziele ihrer Regierungen agieren, sind da naturgemäß wesentlich weniger konservativ.

In manchen Bereichen ein nicht zu unterschätzender Hemmschuh für Irangeschäfte sind Importkontrollen und Importzölle, mit denen der Iran heimische Firmen schützen möchte. In Vorbereitung auf den geplanten WTO-Beitritt 2019 werden hier allerdings Erleichterungen für internationale Unternehmen erwartet.

In welchen Branchen sehen Sie besonders großes Potential für europäische Unternehmen?

Einen besonderen Nachholbedarf gibt es in den Infrastrukturbereichen Energie, erneuerbare Energien, Energieeffizienz, Abfallwirtschaft- und Umwelttechnologie, Wasser- und Abwassertechnik. Hier wurde jahrelang eine Modernisierung vernachlässigt und es besteht dringender Nachholbedarf. In manchen Städten sind Umweltprobleme, Müll und Wasser bereits zu einem Politikum geworden. Auch Schlüsselindustrien wie etwa die Automobilindustrie und die Petrochemie haben dringenden Investitionsbedarf. In anderen Industrien sind iranische Firmen sehr gut aufgestellt, etwa im Pharma- und Lebensmittelbereich. Hier wären Möglichkeiten gegeben, mit europäischen Unternehmen auf Drittmärkten zu kooperieren oder neue Produkte im Iran auf den Markt zu bringen.



Dr. Georg Weingartner

Wirtschaftsdelegierter am AußenwirtschaftsCenter Teheran der Wirtschaftskammer Österreich (WKO)

Welche Entwicklungen sehen Sie in den nächsten drei Jahren für den europäisch-iranischen Außenhandel?

Bereits im Jahr 2016 stieg der EU-Iran-Handel auf 13,7 Milliarden Euro. Die Importe in die EU aus dem Iran erhöhten sich um 345 %, weil ab Anfang 2016 auch wieder petrochemische Exporte möglich waren. Offizielle Quellen rechnen in den nächsten Jahren mit einem BIP-Wachstum im Iran von 4-5 %. Dieses Wachstum wird sich auch positiv auf das europäisch-iranische Handelsvolumen auswirken. Europäische Qualität und Technologie wird im Iran sehr geschätzt und in vielen Industriebereichen wissen die Iraner sehr genau, was technologisch der letzte Stand ist und verlangen auch genau diese Technologien.

Welche Empfehlungen möchten Sie österreichischen bzw. europäischen Unternehmen mit auf den Weg geben?

Der Iran ist für die EU vermutlich einer der Schlüsselmärkte der Zukunft. Die Iraner wollen wirtschaftlich eng mit der EU zusammenarbeiten, sie haben enormen Nachholbedarf und sie haben auch mittel- und langfristig die Möglichkeiten, ihre Vorhaben zu finanzieren.

Um die Chancen in Geschäftserfolge umzuwandeln, bedarf es seitens europäischer Unternehmen aber Geduld und Akzeptanz für den Iran und die Iraner. Wer den Markt aktiv mit einem iranischen Partner bearbeitet und im besten Fall auch eine Finanzierung mitbringt, kann im Iran eine langfristige Geschäftstätigkeit aufbauen und sich einen Markt sichern, der in der Region seinesgleichen sucht.

FÜHRUNGSKRÄFTEMARKT: VERTRIEBSMANAGER GESUCHT

Vor allem Unternehmen aus dem Investitionsgüterbereich, aber auch Konsumgüterproduzenten akkreditieren derzeit Repräsentanzen und gründen Vertriebsgesellschaften im Iran. Zurzeit sind vor allem „marktnahe“ Führungskräfte gesucht - Vertriebsleiter, Geschäftsführer und Repräsentanzleiter.

Folgende Trends lassen sich auf dem iranischen Führungskräftemarkt beobachten:

1. Der Großteil der rekrutierenden ausländischen Unternehmen bevorzugt iranische Kandidaten zur Besetzung seiner Schlüsselpositionen. Dies mag damit zusammenhängen, dass zurzeit überwiegend marktnahe Positionen besetzt werden, bei denen Iraner aufgrund der lokalen Netzwerke deutliche Vorteile haben. Das Interesse an Expatriates mag dann zunehmen, wenn der Transfer von Technologien oder Unternehmensstandards für die Unternehmen wichtiger wird.
2. Iraner ohne „westlichen“ Hintergrund, etwa durch Arbeitserfahrung in einem europäischen Unternehmen oder ein Studium im Ausland, werden nur in Ausnahmefällen in Betracht gezogen. Die Unternehmen erwarten, dass Kandidaten mit der Arbeitsweise internationaler Firmen vertraut sind (Stichworte: Compliance, Reporting und Führungsstil).

ANALYSE



Christian Tegethoff

Geschäftsführer
CT Executive Search

3. Der Anteil an „Auslandsiranern“ unter den Führungskräften internationaler Unternehmen im Iran ist recht gering. Gründe dafür sind die relativ geringe Bereitschaft zu einem vollständigen Umzug in den Iran und die stets im Einzelfall zu beurteilende Frage, inwieweit die Rückkehrer noch über belastbare Netzwerke vor Ort verfügen.
4. Das Interesse iranischer Manager an einer Position in einem ausländischen Unternehmen ist groß. Dabei sind europäische Arbeitgeber für die meisten Iraner nicht nur attraktiver als lokale Unternehmen, sondern auch als asiatische Firmen.
5. Das iranische Vergütungsniveau für Führungskräfte ist im Vergleich zu Europa noch immer relativ niedrig. Die Tendenz ist jedoch steigend – durch den Zuzug internationaler Unternehmen nimmt die Nachfrage nach geeignetem Führungspersonal allmählich zu. Ein Wettbewerb um vertriebsstarke Kandidaten mit technischem Hintergrund hat bereits eingesetzt, auch fehlt es an Finanzmanagern, die mit IFRS und internationalen Compliance-Reglements vertraut sind.
6. Die wenigen qualifizierten Kandidaten erfreuen sich entsprechend attraktiver Angebote, so dass die Wechselbereitschaft hoch ist und absehbar zunehmen wird. Die Erfahrung aus anderen emerging markets zeigt, dass die Loyalität zum Arbeitgeber immer dann besonders niedrig ist, wenn viele ausländische Unternehmen gleichzeitig in den Markt drängen und um die wenigen geeigneten lokalen Kandidaten konkurrieren.

Insgesamt sind europäische Unternehmen aufgrund ihrer Attraktivität aber immer noch in einer guten Verhandlungsposition in Rekrutierungsprozessen – dies liegt vor allem daran, dass der ganz große Nachfrageboom auf dem iranischen Arbeitsmarkt bisher ausgeblieben ist. Aus Personalsicht sind die Bedingungen für einen Einstieg in den iranischen Markt also weiterhin günstig.

ÜBERSICHT

IRAN: WIRTSCHAFT IM AUFSCHWUNG

Die europäisch-iranischen **Handelsbeziehungen** haben sich seit Implementierung des JCPOA weniger dynamisch entwickelt, als dies von vielen erhofft und erwartet worden war.

Material von
EUSTAT und
Germany Trade & Invest
(GTAI)

Auf Basis der EUSTAT-Zahlen ist für das Gesamtjahr 2016 zwar ein Anstieg der deutschen Ausfuhren um ca. 27 Prozent auf 2,6 Mrd. Euro zu verzeichnen, allerdings liegt dieser Wert nur 8 Prozent über dem des Jahres 2014. Unter den wichtigsten Exportgütern waren dabei Maschinen- und Anlagen, sowie Mess-, Prüf- und Präzisions- sowie medizinische Instrumente. Die EU-28-Länder brachten es bis November 2016 gemeinsam auf ein Exportvolumen von 6,4 Mrd. Euro – wichtige Exporteure sind dabei neben Deutschland auch Italien, die Niederlande und Frankreich.

Die makroökonomischen Kennzahlen zur wirtschaftlichen Entwicklung im Iran sehen vergleichsweise günstiger aus. Die iranische offizielle **Inflationsrate** ist 2016 auf 7,5 Prozent gesunken, nachdem sie 2013 noch bei etwa 40 Prozent gelegen hatte. Der **Wechselkurs** des Rial zu Euro und Dollar ist relativ stabil. Für das Gesamtjahr 2016 wird ein **Wirtschaftswachstum** von 7 Prozent angenommen; wichtigster Wachstum-

streiber ist die Verdoppelung des Ölexports nach dem Wegfall der Sanktionen. Der Internationale Währungsfonds erwartet mittelfristig ein jährliches Wirtschaftswachstum um 4,5 Prozent.

Der Löwenanteil der Investitionen im Iran geht in den **Öl- und Gassektor** – innerhalb der nächsten vier Jahre könnten weitere 200 Mrd. USD in den Sektor fließen.

Aber auch andere Branchen zeigen eine positive Dynamik. Nach Angaben von GTAI plant die iranische **Automobilindustrie** die Modernisierung ihrer überalterten Modellpalette und eine mittelfristige Produktionssteigerung auf 3 Mio. Einheiten im Jahr. Das wäre praktisch eine Verdreifachung des Ausstoßes im Jahr 2016/2017. Die lokalen Produzenten stehen dazu in Verhandlungen mit einer Reihe von europäischen OEMs, sowie mehreren chinesischen Unternehmen.

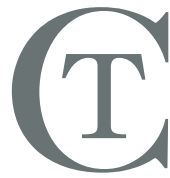
Der iranische **Maschinenbau** litt während der Sanktionsjahre unter der schwachen Investitionstätigkeit und der starken ausländischen Konkurrenz aus dem Ausland, vor allem aus China. Die chinesischen Anbieter haben nun ihrerseits mit den wieder am Markt verfügbaren europäischen Produkten zu kämpfen. Der gesamte Maschinenbau wartet derzeit noch auf ein spürbares Anziehen der Ausrüstungsinvestitionen.

Nach Einschätzung von GTAI könnte die iranische **Bauwirtschaft** nach einer fast fünfjährigen Rezession 2017 wieder auf den Wachstumspfad zurückkehren, sofern die zahlreichen geplanten Projekte auch tatsächlich umgesetzt werden. Hemmschuh ist auch hier die problematische Finanzierung der ambitionierten Vorhaben im Schienenverkehr, dem Metrosystem, den Flughäfen und dem Hafenbau. Erwartet werden weiterhin zahlreiche Hotelprojekte, nachdem die **Tourismusbranche** 2016 schon ein sehr erfolgreiches Jahr gehabt hat.

Der Iran setzt große Hoffnungen in die weitere Entwicklung der **Metallindustrie**. Hier wird ein Investitionsvolumen von 40 Mrd. Euro für die nächsten vier Jahre genannt, die Gelder sollen vor allem in die Produktion von Stahl, Aluminium, Kupfer und Zink fließen. Entsprechende Möglichkeiten bieten sich hier für die europäischen Anlagenbauer und ihre Zulieferer.

In der **Nahrungsmittelindustrie** wird ein wachsendes Engagement internationaler Unternehmen erwartet, nachdem der Markt derzeit noch von iranischen Produzenten dominiert wird. Die bereits im Lande vertretenen internationalen Konzerne werden ihre Kapazitäten sicherlich ausbauen; Importe von verarbeiteten Lebensmitteln sind durch relativ hohe Zölle unattraktiv, so dass Direktinvestitionen vor Ort begünstigt werden.

Der Iran kann sich also wieder zu einem wichtigen Markt für die europäische Wirtschaft entwickeln, vor allem, wenn die bestehenden Hemmnisse im Finanzsektor und im politischen Bereich endgültig abgebaut werden können.



EXECUTIVE SEARCH

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

CT Executive Search ist eine Personalberatung mit Schwerpunkt auf den emerging markets. Unsere Kompetenz ist es, die richtigen Kandidaten für Führungspositionen zu finden und Schlüsselpositionen ideal zu besetzen.

Wir sind Experten in der Abwicklung grenzüberschreitender Suchprozesse und kennen die Eigenschaften, die Kandidaten für die erfolgreiche Arbeit in internationalen Unternehmen benötigen. Dabei greifen wir auf ein Beratungsnetzwerk zurück, das die Märkte Asiens, Russland und die anderen Länder der Eurasischen Wirtschaftsunion sowie den Mittleren Osten umfasst.

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

