

NEWSLETTER

INTERNATIONAL

 DEUTSCHE VERSION

IRAN



IRAN: FAHREN AUF SICHT



S. 2

INTERVIEW:

Amir Alizadeh

„ES GIBT KEIN TOTALEMBARGO“ ▶



S. 3

Alireza Azimzadeh

„LANGFRISTIGE MÖGLICHKEITEN NICHT
KAPUTT MACHEN“ ▶



S. 5

ANALYSE:

Christian Tegethoff

GROSSES INTERESSE AN EUROPÄISCHEN
ARBEITGEBERN ▶

„ES GIBT KEIN TOTALEMBARGO“

Wie wirkt sich der Rückzug der USA aus dem Atomabkommen auf die Arbeit der europäischen Unternehmen im Iran aus?

Die Folgen sind für die Unternehmen eher negativ, vieles im Geschäftsleben wird schwieriger. Einige Unternehmen und Banken haben bereits angekündigt, sich aus dem Iran zurückzuziehen. Es gibt aber auch Firmen, die weitermachen wollen. Diese haben in der Regel keine Aktivitäten in den Vereinigten Staaten. Allerdings betrifft sie Verschärfung der Situation indirekt, etwa weil Geldtransfers mit dem Iran wieder schwieriger werden.

Was unter den Sanktionen konkret passiert, weiß niemand genau. Unternehmen können schlimmstenfalls auf amerikanischen Sanktionslisten landen, das ist gewissermaßen der „worst case“. Dann wird es schwierig für ein solches Unternehmen, weil einige Banken und Firmen dann vielleicht mit ihm keine Geschäfte mehr machen wollen.

Das Ziel der amerikanischen Maßnahmen ist es, Unsicherheit zu schaffen. Gerade, weil die konkreten Konsequenzen unbekannt sind, sollen die Unternehmen dazu gebracht werden, die Finger vom iranischen Markt zu lassen. Jede Firma muss mit Hilfe von Anwälten individuell prüfen, welche Risiken es eingeht und sich dann auf dieser Grundlage entscheiden.

Wie reagieren die Unternehmen bisher?

Die AHK muss viele rechtliche Auskünfte geben, aber ich sehe keine panischen Reaktionen. Viele wollen in der verbleibenden Zeit bis zum 4. November noch laufende Verträge erfüllen und dann abwarten, wie sich die Dinge entwickeln. Manche wollen im Iran weitermachen, so lange Deutschland und die EU sich an das Atomabkommen halten. Panik ist aber, wie gesagt, nicht zu erkennen.

Wie hat die iranische Bevölkerung den amerikanischen Schritt aufgenommen?

Die Bevölkerung sieht das Thema noch lockerer als die Firmen. Für die Iraner ist all das nichts Neues, sie sind es in den letzten 40 Jahren gewohnt. Es gibt auch genügend interne Probleme, wie die Inflation, die Abwertung des Rial und das Wasserproblem in vielen Regionen. Da sind die Sanktionen für viele Iraner kein vordergründiges, drängendes Problem.

Für wie wirksam halten Sie die angekündigten Maßnahmen der EU, die europäische Unternehmen vor Strafen der USA schützen sollen?

Die bisher angekündigten Maßnahmen sind weder praktisch, noch wirksam. Es war zwar wichtig, dass das politische Signal gekommen ist, das war konstruktiv. Es fehlen aber noch praktische Lösungen. Zum Beispiel brauchen Firmen Banken, die finanzieren und Zahlungen abwickeln. Die Unternehmen brauchen Planungssicher-



Amir Alizadeh

Stellvertretender Geschäftsführer,
Deutsch-Iranische Industrie- und
Handelskammer (AHK), Teheran

heit. Das bisher Angekündigte ist nicht machbar und plausibel. Die EU arbeitet zurzeit mit der iranischen Regierung zusammen, um die Probleme im Finanzsektor und mit den iranischen Ölexporten zu lösen.

Mit welcher weiteren wirtschaftlichen Entwicklung rechnen Sie im Iran?

Es wird hier schwierig. Es gibt wirklich massive Herausforderungen, etwa Arbeitslosigkeit und Inflation. Die Sanktionen erschweren es weiter, diese Probleme anzugehen. Der Iran braucht das Geld aus dem Ölverkauf, auch für Investitionen.

Die EU möchte das Öl zwar weiterhin kaufen, aber wie soll die Bezahlung abgewickelt werden? Die bisherigen Vorschläge bergen viele Schwierigkeiten. Bisher ist noch keine Antwort darauf gefunden worden, wie das Thema ab November gestaltet wird, wenn die Sanktionen in Kraft treten.

Was empfehlen Sie ausländischen Unternehmen?

Geraten Sie nicht in Panik, treffen Sie keine übereiligen Entscheidungen! Erst einmal haben wir es im Gegensatz zu 2011 nicht mit UN- und EU-Sanktionen zu tun. Es sind auch keine Sanktionen gegen die ganze Wirtschaft, sondern nur gegen bestimmte Sektoren. Es gibt kein Totembargo.

Zahlungswege sind kompliziert, aber die Chancen in den nicht sanktionierten Sektoren sind groß.

Selbst sanktionierte Bereiche bieten bei genauerem Hinsehen Chancen. Und es besteht die Hoffnung, dass die EU und der Iran gemeinsam etwas auf die Beine stellen.

„LANGFRISTIGE MÖGLICHKEITEN NICHT KAPUTT MACHEN“

Wie macht sich die Aufkündigung des Atomabkommens durch die Vereinigten Staaten in Ihrer Arbeit bemerkbar?

Der Schritt hat für viele Fragen und Unsicherheiten gesorgt, der Informationsbedarf der ausländischen Firmen ist sehr groß. Nach meinem Eindruck macht die überwältigende Mehrheit der deutschen und europäischen Unternehmen aber auf dem iranischen Markt weiter.

Wir machen auch noch Registrierungen von neuen Unternehmen, etwa im Transportbereich. Einer unserer neuen Klienten ist beispielsweise auf Logistikthemen im Zusammenhang mit dem Import von Pharmazeutika spezialisiert.

Wir rechnen damit, dass Unternehmen mit US-amerikanischen Eigentümeranteilen schließen werden. Besonders in der Automobilbranche sowie im Bereich der



Alireza Azimzadeh

Partner, Persia Consulting/
Teheran

Beirat CT Executive Search

Öl- und Gasdienstleister sind viele Firmenrückzüge zu beobachten. Andere Firmen gründen iranische Unternehmen und werden lokal.

Wir beschäftigen uns im Moment vor allem mit der Erarbeitung von Szenarien, um Unternehmen ihre Optionen vor dem Hintergrund ihres konkreten Geschäfts- und Risikoprofils aufzuzeigen. Neben der Sanktionsthematik stellen sich etwa steuerliche und sozialversicherungsrechtliche Fragen, wenn über die weitere Gestaltung des Irangeschäfts nachgedacht wird.

Unternehmen mit großer Präsenz in den USA entscheiden sich in der Regel zum Rückzug aus dem Iran, spätestens zum 4. November. Viele deutsche Unternehmen wollen aber zumindest bis zum Jahresende abwarten und dann entscheiden, wie sie weiter vorgehen.

Welche Dienstleistungen werden in der aktuellen Situation besonders nachgefragt?

Vor allem Rechts- und Steuerberatung. Diese Themen sind auch bei Liquidationen oder dem „Schlafendstellen“ von Niederlassungen wichtig. Im letzteren Fall brauchen die Unternehmen einen Vertreter, das kann auch ein Anwalt sein, der dann als „Türhalter“ fungiert.

Als Treuhänder die Interessen der Unternehmen auch nach einem Ausstieg wahrzunehmen, ist stark im Trend.

Das nächste Problem ist der Geldtransfer. Wie bekommt man Geld in den Iran hinein, um Rechnungen zu bezahlen? De facto besteht ein Finanzembargo, das nur von einzelnen Banken, etwa deutschen Kleinbanken, ignoriert wird.

Firmen sollten in jedem Fall ihre Rechnungen im Iran bezahlen, um keine verbrannte Erde zu hinterlassen. Die Unternehmen verlassen den Iran auch in aller Regel nicht überhastet und ohne die Behörden zu verärgern, denn sie wollen sich ihre langfristigen Möglichkeiten nicht kaputt machen.

Welche Unternehmen engagieren sich zurzeit im Iran? Geht es dabei nur um Vertrieb oder betreuen Sie auch Direktinvestitionen?

Die Regierung spricht von einem Zuwachs der ausländischen Direktinvestitionen um 48 Prozent, aber man kann diese Zahl nicht zuordnen. Keiner unserer Mandanten hat Direktinvestitionen getätigt.

Es gab wohl eine Reihe von Joint Ventures mit iranischen Partnern, aber auch hier steht man meist auf der Bremse. Die Zukunft vieler Joint Ventures ist nicht klar; bei vielen ausländischen Unternehmen ist es schwer, in der Zentrale Zustimmung zu Iranthemen zu bekommen.

Für welche Branchen sehen Sie zurzeit Potential im Iran?

Im Konsumgüterbereich herrscht grundsätzlich Nachfrage. Allerdings hat der Iran nach dem iranischen Neujahr ein Devisenregime eingeführt, das sich als Eigentor

entpuppt hat. In der Folge stehen kaum mehr Devisen für den Import von Luxus- und Haushaltsprodukten zurück, der Rial hat stark an Wert verloren. Das Devisenregime und die Politik der Zentralbank machen Importe sehr kompliziert.

Unternehmen, die lokal fertigen, können zumindest einen Teil der Probleme umgehen. Besondere Schwierigkeiten haben in erster Linie Unternehmen, die mit dem Gesundheitsministerium zu tun haben, das ist einer unserer Schwerpunkte. So lohnen sich die Importe von Pharmazeutika z.B. kaum noch, so dass nicht-lebensnotwendige Präparate rar werden. Von den staatlichen Maßnahmen sind insbesondere die Importe von Produkten getroffen, die auch im Iran produziert werden. Deshalb muss stets geprüft werden, ob lokaler Wettbewerb vorhanden ist.

Die komplizierten Regeln erlauben es allerdings auch gelegentlich, sich in prosperierenden Nischen zu etablieren. Die politischen Probleme schrecken viele Unternehmen ab – und damit auch Wettbewerber, mit denen man in anderen Märkten konkurriert. Wer keine Angst hat und trotz allem nach vorne geht, kann erfolgreich sein.

GROSSES INTERESSE AN EUROPÄISCHEN ARBEITGEBERN

Der Iran findet zwar weiterhin mediale Beachtung und die europäische Wirtschaft ist nach wie vor stark an dem Land interessiert, aber der Ausstieg der USA aus dem Atomabkommen hat die Stimmung merklich abgekühlt. Ohnehin hatten sich die meisten internationalen Banken zuvor schon geweigert, Iranfinanzierungen oder auch nur Zahlungsverkehr anzubieten, was die Geschäfte verkompliziert hatte.

Entsprechend hat sich auch die Nachfrage der europäischen Unternehmen nach Führungskräften für den Iran entwickelt. Nach dem massiven Hoch vor zwei Jahren ist das Interesse an der Verpflichtung von Managern im Iran zurückgegangen.

Die meisten der seinerzeit geplanten Direktinvestitionen sind nie umgesetzt worden. Allerdings halten die ausländischen Unternehmen in der Regel an ihren Vertriebsbüros fest, die sie oft erst vor kurzem installiert oder reaktiviert haben.

Vertriebsnahe Positionen werden fast ausschließlich mit Iranern besetzt, die einen „westlichen“ Hintergrund mitbringen sollen, etwa durch Arbeitserfahrung in einem europäischen Unternehmen oder ein Studium im Ausland. Die Unternehmen erwarten, dass Kandidaten mit der Arbeitsweise internationaler Firmen vertraut sind – und damit auch mit den sensiblen Themen Compliance und Matrix-Reporting.

Der Anteil der viel beschworenen „Auslandsiraner“ unter den Führungskräften internationaler Unternehmen im Iran ist de facto gering geblieben. Ein Grund dafür ist die geringe Bereitschaft dieser Gruppe, dauerhaft in den Iran zurückzukehren.

ANALYSE



Christian Tegethoff
Geschäftsführer
CT Executive Search

Mit der neuerlichen Verschärfung der außenpolitischen Lage und dem Ausstieg der USA aus dem Atomabkommen hat eine Karriere im Iran für viele weiter an Attraktivität verloren.

Das Interesse „lokaler“ iranischer Manager an einer Position in einem ausländischen Unternehmen ist dem gegenüber groß. Auffällig ist, dass europäische Arbeitgeber für die meisten Iraner nicht nur attraktiver als lokale Unternehmen sind, sondern auch als asiatische Firmen.

Entsprechend hoch ist die Bereitschaft, von einem iranischen oder chinesischen Unternehmen zu einer deutschen oder französischen Firma zu wechseln. Auch der Wechsel von einem lokalen Distributor hin zu einem internationalen OEM wird in aller Regel als Fortschritt verstanden.

Insgesamt sind europäische Unternehmen deshalb in einer guten Verhandlungsposition im Rekrutierungsprozess – eben auch deshalb, weil der ganz große Nachfrageboom auf dem iranischen Arbeitsmarkt bisher ausgeblieben ist. Aus Personalsicht sind die Bedingungen für einen Einstieg in den iranischen Markt weiterhin günstig.



EXECUTIVE SEARCH

EXPERTEN FÜR BESETZUNGEN IN DEN EMERGING MARKETS

CT Executive Search ist eine Personalberatung mit Schwerpunkt auf Besetzungen in den Emerging Markets. Unsere Kompetenz ist es, Führungspositionen in Russland/GUS, Afrika, dem Mittleren Osten und Asien effektiv zu besetzen.

Wir sind Experten in der Abwicklung grenzüberschreitender Suchprozesse und kennen die Eigenschaften, die Kandidaten für die erfolgreiche Arbeit in internationalen Unternehmen benötigen. Dazu greifen wir auf ein weit verzweigtes internationales Beratungs- und Research-Netzwerk zurück.

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

- ★ CT Executive Search Central Office
- CT Executive Search Liaison Locations
- International Research Capacities

