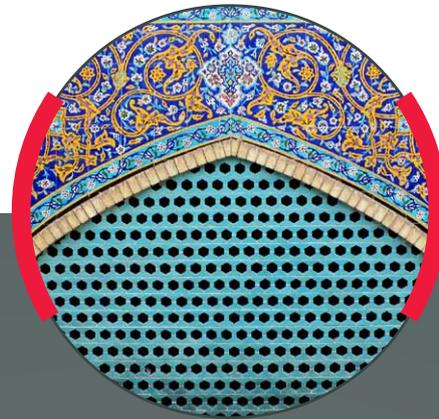


NEWSLETTER

INTERNATIONAL

 DEUTSCHE VERSION

IRAN



INTEX – HOFFNUNG IN DER IRANISCHEN SANKTIONSBREDOUILLE?



S. 2

INTERVIEW:

Dagmar von Bohnstein

„DER IRAN HATTE EIN SEHR
SCHWIERIGES JAHR“ ▶



S. 3

Dr. Helmut Gottlieb

„GESCHÄFTSPOLITIK DER BANKEN
IST RECHTSWIDRIG“ ▶



S. 5

Christian Tegethoff

„UNTERNEHMEN SETZEN AUF
ÜBERWINTERUNGSSTRATEGIE“ ▶

„DER IRAN HATTE EIN SEHR SCHWIERIGES JAHR“

Wie ist die Stimmung bei den deutschen Unternehmen im Iran? Mit welchen Maßnahmen haben die Unternehmen auf die neue Situation reagiert, die sich aus der Wiedereinsetzung der amerikanischen Sanktionen ergeben hat?

Die Stimmung bei den deutschen Unternehmen ist erwartungsgemäß nicht gut. Viele von ihnen haben im letzten Jahr abgewartet, ob sich auf politischer Ebene etwas bewegt. Nachdem das bis zum 5. November, der zweiten Stufe der US-Sanktionen, nicht passiert ist, haben die meisten ihr Iran-Geschäft auf ein Minimum reduziert und die deutschen Geschäftsführer abgezogen.

Gleichzeitig hat aber kaum eine deutsche Firma das Engagement in Iran ganz aufgegeben. Sie alle warten darauf, bei einer Verbesserung der politischen Rahmenbedingungen das Geschäft wieder zu intensivieren.

Welche Auswirkungen haben die amerikanischen Sanktionen auf europäische Unternehmen? Wie und warum sind sie überhaupt davon betroffen?

Die größte Sorge ist, von Sekundärsanktionen getroffen zu werden. Deutsche Unternehmen wollen und können ihr US-Geschäft nicht gefährden. Es ist in der Regel um ein Vielfaches größer als das Geschäft in Iran. Ein Ausschluss aus dem US-Markt wäre fatal. Genau diese Gefahr besteht aber.

Gleichzeitig beobachten wir, dass deutsche Mittelständler und auch große Unternehmen weiter mit dem Iran Handel treiben wollen. Aber selbst wenn sie kein US-Geschäft haben, werden sie durch die Zurückhaltung der meisten europäischen Banken bei der Zusammenarbeit behindert. Die allermeisten europäischen Banken verweigern derzeit die Betreuung und Begleitung von Iran-Geschäft.

Welche Erwartungen und Hoffnungen verbinden Sie mit INSTEX?

Die Erwartungen an INSTEX sind groß. Ein Round Table mit deutschen und iranischen Unternehmensvertretern in der AHK, bei dem der CEO Per Fischer und Vertreter des deutschen Auswärtigen Amtes und der BaFin anwesend waren, hat das ganz deutlich gezeigt.

Gleichzeitig müssen wir realistisch bleiben. INSTEX ist zwar registriert, muss aber noch einige Aufbauarbeiten leisten, bis es operativ werden kann. Außerdem wird es zu Beginn ausschließlich im humanitären Bereich eingesetzt, als dem nicht US-sanktionierten. Aber selbst das ist schon ein wichtiger erster Schritt.

Im Moment wird mit Hochdruck an der iranischen Spiegelstruktur gearbeitet. Sie ist essentiell, um die erste Transaktion über INSTEX abwickeln zu können.



Dagmar von Bohnstein

Geschäftsführerin/ Delegierte der Deutschen Wirtschaft, Deutsch-Iranische Industrie- und Handelskammer, Teheran

Wie hat sich die iranische Wirtschaft im vergangenen Jahr entwickelt und welche Entwicklung erwarten Sie für das nächste Jahr? Welche Branchen bieten Perspektiven für deutsche Unternehmen?

Der Iran hatte ein sehr schwieriges Jahr mit steigender Inflation, einem Verfall des Rial und negativem Wirtschaftswachstum. Die Regierung und die iranische Zentralbank haben ihre Politik und Strategien mehrmals geändert, um diese Instabilitäten zu kontrollieren.

Während einige Experten keine positive Wende für die Zukunft erwarten, glauben andere, dass mit der richtigen Politik und zügigen Fortschritten von INSTEX die Hürden gesenkt werden können. Der Iran verfügt über großes Potenzial in den Bereichen Öl und Gas, Industrie, Lebensmittel und insbesondere erneuerbare Energien. Aber es gibt inneriranische Schwierigkeiten bei den Regulierungen für ausländische Investoren, die wir als größte bilaterale Kammer im Iran deutlich artikulieren und versuchen, positiv zu beeinflussen.

Gleichzeitig beraten wir deutsche Unternehmen, die bereit sind, im Iran zu investieren. Gerade jetzt, da INSTEX seine Arbeit im Bereich der humanitären Güter aufnimmt, kann ich sagen, dass es Potenzial gibt, gerade im Medizinbereich.

„GESCHÄFTSPOLITIK DER BANKEN IST RECHTSWIDRIG“

Aus welchen Gründen haben sich europäische Banken bisher geweigert, auch nicht-sanktioniertes Iran-Geschäft ihrer Kunden zu begleiten?

Bereits mit Inkrafttreten des JCPOA-Abkommens im Januar 2016 hat die Mehrheit der europäischen Geschäftsbanken die Abwicklung von Geschäft mit Iranbezug verweigert. Dies wurde regelmäßig mit einer geschäftspolitischen Entscheidung der jeweiligen Geschäftsleitung begründet. Eine sachliche Begründung wurde nie angeführt.

Diese Geschäftspolitik hat nachhaltig negative Auswirkungen auf den Handel zwischen Iran und Europa. Der Handel zwischen Iran und Europa besteht zu 90 Prozent aus Exporten von Europa nach Iran. Lediglich ein Zehntel des Handelsvolumens sind Importe aus dem Iran nach Europa.

Deutsche bzw. europäische Exporteure verkaufen ihre Produkte in den Iran und wollen den Kaufpreis auf ihr Konto bei einer europäischen Geschäftsbank überwiesen bekommen, wie etwa Deutsche Bank, Commerzbank oder DZ Bank.

Die Kaufpreiszahlung wird problemlos aus dem Iran nach Hamburg überwiesen, zur Bank Melli oder der Europäisch-Iranischen Handelsbank (EIH). Die Weiterleitung der Zahlung in Deutschland und Europa ist aber nur eingeschränkt möglich, da die Geschäftsbanken die Abwicklung einer Zahlung von Bank Melli Hamburg oder EIH Hamburg ohne Angabe von Gründen verweigern.



Dr. Helmut Gottlieb

Geschäftsleitung Bank Melli Iran, Hamburg.

Die Bank Melli Iran ist mit über 3.100 Filialen und rund 37.000 Mitarbeitern die größte Geschäftsbank im Iran.

Diese Geschäftspolitik ist rechtswidrig und verletzt die Verträge, die den europäischen Zahlungsverkehrssystemen SEPA und TARGET zugrunde liegen.

Banken verweisen immer wieder mündlich darauf, dass sie den Interessen US-amerikanischer Außen- und Wirtschaftspolitik zu entsprechen haben, um nicht Strafmaßnahmen von amerikanischer Seite ausgesetzt zu werden.

Diese Bewertungen beziehen sich auf Aussagen des US-Präsidenten, der einen Totalboykott des Iran Geschäfts verlangt. Dabei wird nicht nach „erlaubtem“ oder „sanktioniertem“ Geschäft unterschieden.

Was genau steckt hinter der europäischen Gründung INSTEX?

INSTEX soll die Abwicklung des Handels zwischen Iran und Europa durch Aufrechnung von gegenseitigen Kaufpreisforderungen erleichtern.

INSTEX löst aber nicht die Frage des SEPA- und TARGET-Zahlungsverkehrs in Europa. Eine Lösung dieser Problematik wird die Kernfrage für die Akzeptanz von INSTEX durch die Wirtschaft und die Funktionsfähigkeit von INSTEX sein.

Inwiefern rechnen Sie damit, dass INSTEX die Probleme im Zahlungsverkehr behebt und der iranisch-europäische Handel in Schwung kommt?

Die Probleme im europäischen Zahlungsverkehr können nur mit politischer Unterstützung gelöst werden. Die Geschäftsbanken müssen gehalten werden, ihren vertraglichen Verpflichtungen nachzukommen und sich an die von ihnen akzeptierten Regeln zu halten.

Es ist zu erwarten, dass INSTEX ohne politische Unterstützung dieses Problem nicht lösen wird können.

Welche weiteren regulatorischen Maßnahmen wären aus Ihrer Sicht notwendig, um den Iranhandel für europäische Unternehmen zu vereinfachen?

Das zentrale Thema für den Iranhandel ist der europäische Zahlungsverkehr. Die EU könnte durch eine Verordnung die Geschäftsbanken verpflichten, sich an die bestehenden Regeln für SEPA und TARGET zu halten.

Ein Verstoß müsste mit empfindlichen Rechtsfolgen bewehrt sein. Damit wird sichergestellt, dass die Abwicklung des Zahlungsverkehrs wieder auf sachlicher Grundlage erfolgt und nicht auf Grundlage „willkürlicher“ Geschäftspolitik.

„UNTERNEHMEN SETZEN AUF ÜBERWINTERUNGSSTRATEGIE“

Wie hat sich die Nachfrage nach Führungskräften im Iran seit 2015 entwickelt?

Nach dem Abschluss des Atomabkommens war das Interesse der europäischen Geschäftswelt am Iran zunächst riesig, die Euphorie groß. Etliche Delegationen, angeführt von Wirtschaftsministern, Ministerpräsidenten und Bürgermeister haben sich in der Folge auf den Weg nach Teheran gemacht, um Kooperationsmöglichkeiten mit der iranischen Seite auszuloten.

Viele europäische Firmen haben sich 2016 zum Aufbau von Repräsentanzen und Vertriebsgesellschaften entschlossen. Entsprechend haben wir vor allem 2016 und 2017 eine große Zahl von Firmen mit entsprechenden Rekrutierungen begleitet. Besonders aktiv waren damals der Maschinen- und Anlagenbau, aber auch die Pharmazie, die Automobilwirtschaft und der Konsumgüterbereich.

Spätestens ab dem Sommer 2017 wurde dann spürbar, dass die Neuausrichtung der amerikanischen Iranpolitik auf die Stimmung in der deutschen Wirtschaft durchschlägt. Einige laufende Mandate sind damals unter Verweis auf die laufenden Entwicklungen eingefroren oder abgebrochen worden.

Neue Besetzungsprojekte sind schon 2018 praktisch nicht mehr vergeben worden und die Situation ist seitdem unverändert.

Was zeichnet den iranischen Führungskräftemarkt aus?

Unternehmen, die trotz aller Fährnisse im Iran investieren wollen, haben aus HR-Perspektive bessere Karten als vor zwei oder drei Jahren. Während sich seinerzeit sehr viele Unternehmen gleichzeitig um Kandidaten bemüht haben, so ist die Nachfrage derzeit äußerst gering.

Ausländische Unternehmen haben es deshalb viel leichter, motivierte und qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen und zu halten. Allerdings ist die Gesamtzahl der im Iran verfügbaren Führungskräfte, die sich für Aufgaben in einem internationalen Unternehmen eignen, vergleichsweise klein.

Das Problem sind weniger fehlende Sprachkenntnisse. Defizite bestehen eher in fehlender Vertrautheit mit der Arbeitsweise ausländischer Unternehmen, einem Compliance-Verständnis, das internationalen Gepflogenheiten nicht entspricht und einem spezifischen Führungsstil.

Es erfordert deshalb gründliche Recherche und Analyse, um Kandidaten zu identifizieren, die die Brückenfunktion zwischen der internationalen Unternehmensstruktur und dem iranischen Markt ausfüllen können.



Christian Tegethoff

Geschäftsführer

CT Executive Search

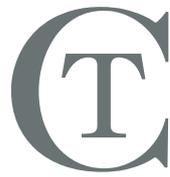
Mit welcher Nachfrageentwicklung rechnen Sie in der nächsten Zeit?

Die weitere Entwicklung ist engstens mit der weiteren politischen Entwicklung verknüpft und mit der Frage, inwieweit europäische Unternehmen künftig zum Engagement im Iran bereit sind.

Derzeit sieht es eher danach aus, als ob die Mehrzahl der Firmen sich angesichts der Probleme im Finanzbereich und den Unwägbarkeiten rund um die Sanktionsthematik zu einem Rückbau ihres Engagements entschlossen.

Viele setzen auf eine Überwinterungsstrategie, indem sie ihre Landesgesellschaften schlafend stellen und auf eine künftige Besserung der Lage warten.

Nur eine Minderzahl von Unternehmen setzt kurzfristig auf Expansion und wir rechnen deshalb mit vergleichsweise niedriger Rekrutierungsaktivität im laufenden Jahr. .



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

