

Teheran will aufs Tempo drücken

Zukunft. Der Iran gehört zu den interessantesten Märkten in der Region Nahost. Die Wirtschaft wächst, das Land investiert. Dennoch ist die Markterschließung nicht einfach.

Ein strahlend blauer Himmel empfing Frank Noack, als er am Imam Khomeini Airport aus dem Flugzeug stieg. Die Luft über Teheran war kühl und klar. Das Geschäft seiner Firma CPK Automotive sind Dieselrußfilter, und er sah seine Aussichten schwinden. Doch als er am nächsten Morgen aufwachte, wusste er, dass er richtig war. Der Wind hatte gedreht: Teheran lag unter einer dichten Smogglücke.

Die Abgasbelastung der Metro-pole mit ihren 13 Millionen Einwohnern ist enorm. Bis zu 5000 Menschen sterben jährlich an den Folgen. Wenn sich daran eines Tages etwas geändert haben sollte, hat der Münsteraner Autozulieferer dazu beigetragen. Seit Noacks erstem Besuch im November 2014 hat CPK – Teil der Heinzmann-Gruppe – mehr als 12 000 Komponenten für Partikelfilter geliefert. Der Anteil des Irans am Umsatz der Firma stieg binnen zwei Jahren von 0 auf 25 Prozent.

Die deutsch-iranischen Wirtschaftsbeziehungen haben sich deutlich verbessert, seit das Land im Juli 2015 mit dem Westen das Nuklearabkommen abgeschlossen und die EU ihre Sanktionen weitgehend aufgehoben hat. Die deutschen Exporte in den Iran stiegen 2016 um fast 30 Prozent auf 2,6 Milliarden Euro. Mit dabei sind

Schwergewichte wie Bosch und die Fischer-Holding in Waldachtal, die Baustellen mit Kunststoffdübeln und Injektionsmörtel beliefert.

In den nächsten Jahren werden Zuwächse beim Bruttoinlandsprodukt von jeweils rund 5 Prozent erwartet. Der Modernisierungsbedarf in der Infrastruktur ist erheblich. Zudem bietet der Konsum Chancen: Fast die Hälfte der 80 Millionen Einwohner ist jünger als 25.

„Die iranische Seite ist an deutschen Produkten sehr interessiert“, sagt Manfred Tilz, Iran-Experte bei Germany Trade & Invest (GTAI). „Der Bedarf geht quer durch alle Branchen.“ Petrochemie, Energie, Fahrzeugindustrie, Medizin- und Umwelttechnik: Das Potenzial ist riesig. Es werde aber bei Weitem nicht ausgeschöpft, so Tilz.

Übertriebene Erwartungen

Nach dem Wegfall der Sanktionen wollten alle dabei sein. Als Erster reiste im September 2015 der damalige baden-württembergische Wirtschaftsminister Nils Schmidt mit einer 67-köpfigen Delegation nach Teheran. Die Niedersachsen fuhren, die Bayern, die Hessen. Heute sagt der Außenwirtschaftsexperte des Verbands Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA), Klaus Friedrich:

Auf in den Iran

Attraktiv. Bei der Erschließung des iranischen Markts gibt es gute Unterstützung vom Bund.

■ **Messen.** Den Vorzügen stehen indes Schwierigkeiten bei der Geschäftsabwicklung sowie politische Risiken gegenüber. GTAI-Experte Manfred Tilz rät zunächst zu einem Messebesuch. „Das persönliche Kennenlernen spielt eine große Rolle“, sagt er. Das Auslandsmesseprogramm des Bundes umfasst dieses Jahr 18 Termine im Iran. Häufig kann man sich an Gemeinschaftsausstellungen beteiligen (siehe Seite 36).

■ **Reisen.** Alternativ können erste Kontakte über Delegationsreisen geknüpft werden. Eine Übersicht über die Markterschließungsprogramme des Bundes bietet das Außenwirtschaftsportal Ixpos, Suchwort „Geschäfts-anbahnung Iran“.

„Die Erwartungen waren übertrieben.“ Größtes Problem: der Zahlungsverkehr. Noch heute sei „die Abwicklung von Handelsgeschäften von der Normalität weit entfernt“, meldet die Sparkasse International Rhein-Ruhr. „Sparkassen, Landesbanken und Volksbanken sind bislang die Einzigen, die zum Aufbau von Bankbeziehungen bereit sind.“

Unter Insidern machen abenteuerliche Geschichten die Runde, etwa die vom Unternehmer aus dem Ruhrgebiet, der per Motorrad einen Geldkoffer bei der Europäisch-Iranischen Handelsbank in Hamburg abholte. Immerhin hat mit der Middle East Bank eine iranische Geschäftsbank eine deut-



sche Lizenz beantragt für eine Filiale in München. Dann könnte manches einfacher werden.

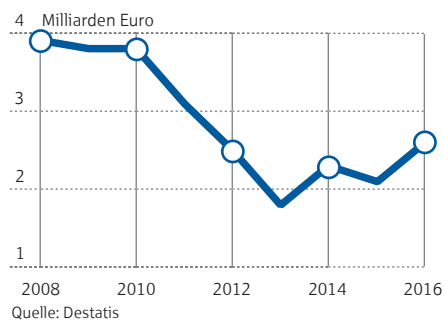
Ebenfalls hinderlich sind Zoll, Bürokratie und Korruption. „Es ist sehr empfehlenswert, einen lokalen Partner zu haben“, meint die deutsche Anwältin Solmaz Sedighi Rad, eine gebürtige Iranerin. Allerdings warnt sie: „Vorsicht vor Unbekannten, die viel versprechen und dafür viel Geld haben wollen.“

CPK Automotive hatte für den Markteinstieg einen idealen Türöffner. Das Unternehmen gehört der Vereinigung Vert an, einem 1993 in der Schweiz gegründeten Interessenverband von Filter- und Motorenherstellern. Die Lobbyvertretung engagiert sich in vie-

Rund 13 Millionen Menschen wohnen im Großraum Teheran. Mit dem konjunkturellen Aufschwung im Iran steigen auch die Konsumausgaben der jungen und zumeist gut ausgebildeten Bevölkerung.

Raus aus dem Tal

Die deutschen Exporte in den Iran steigen, sind allerdings weit unter früherem Niveau.



len Ländern für strengere Abgasvorschriften, oft mit Erfolg. Im Iran regte Vert schon 2013 mit der Universität Teheran ein Pilotprojekt zur Nachrüstung von Dieselfahrzeugen an. CPK stellte dafür Mess- und Übertragungstechnik zur Verfügung und fand so einen lokalen Partner: Azmoon Sanat Arvin.

Wie viel es bringt, 6000 Busse mit Rußfiltern auszustatten, war leicht nachzuweisen. Um die Nachrüstung durchzusetzen, brauchte Vert die Unterstützung der Politik. Die iranische Regierung verfügte nicht nur eine Nachrüstung, sondern machte Partikelfilter auch verpflichtend für neue Dieselmotoren. Noack: „Dadurch hat sich für uns eine umfangreiche ▶



Irans Petrochemie bietet deutschen Unternehmen gute Chancen auf Aufträge.

Erstausrüsteroption ergeben.“ Ein Auftragsboom. Und das Problem mit dem Zahlungsverkehr? „Die Abwicklung über die Banken funktioniert mittlerweile“, sagt Noack. CPK ist Sparkassen-Kunde.

Dass der Geldtransfer manchmal Umwege über Dubai oder China nehme und die Zahlungsmoral keinesfalls deutschen Standards entspreche, gehöre zum Geschäft. Noack: „Es ist schon eine andere Welt. ‚Morgen‘ kann heißen: in zwei Monaten.“ Andererseits: Die Tatsache, dass Samstag und Sonntag Arbeitstage seien, Donnerstag und Freitag hingegen frei, komme Vielarbeitern bei der Planung von Reisen sogar entgegen.

Auf das Timing kommt es an

Inzwischen habe sich vieles eingeschliffen. Auch eine Ausfuhrgenehmigung beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle benötige nicht mehr acht Monate, sondern nur noch drei. „Damit kann man planen“, so Noack. Investitionen im Iran kann er sich derzeit trotzdem nicht vorstellen. „Zu früh“, sagt er. Er wolle sich alles „noch zwei Jahre ansehen“.

So lange wird, 500 Kilometer weiter südlich, eine andere Firma

womöglich nicht warten. Im Januar hatte sich Kevin Greule, Projektleiter für die Gründung von Tochtergesellschaften bei Fischer, in Teheran umgesehen. „Die wenigsten trauen sich dorthin, das eröffnet Chancen“, meint er. „Wartet man zu lang, sind die anderen schon dort.“

Die Fischer-Gruppe – 4600 Mitarbeiter weltweit, 755 Millionen Euro Umsatz – ist im Iran bereits gut im Geschäft und beliefert über einen Importeur Baustellen mit Stahllankern und Betonschrauben. Gäbe es ein Tochterunternehmen in Teheran, wären andere Dimensionen möglich, glaubt Greule. Er schätzt den für Fischer relevanten Markt im Iran auf 30 Millionen Euro. Davon realisiere das Unternehmen rund 1 Prozent – möglich wären 10 Prozent und mehr.

Greule nimmt im Iran Aufbruchstimmung wahr, freut sich über den herzlichen Empfang und das Qualitätsbewusstsein seiner Gesprächspartner. Aber er ist nicht blind für die Probleme, die mit der Gründung einer Tochtergesellschaft verbunden wären: mögliche Komplikationen wegen Fischers US-Geschäft, politische Risiken, die Zusagen über Know-how-Transfer und Arbeitsplätze, die der Iran verlangt. Auch hinter dem Kapitel Zahlungsverkehr steht, trotz Unterstützung der Sparkasse Freiburg, ein Fragezeichen. Derzeit zahlt der Importeur über Saudi-Arabien, aber wie lange das noch geht, ist ungewiss.

Und was, wenn die Reformer im Iran an Rückhalt verlieren? Oder Donald Trump das Nuklearabkommen platzen lässt? „Wer sich davon abschrecken lässt, ist sowieso falsch im Iran-Geschäft“, sagt VDMA-Experte Friedrich. Sein Rat: „Gelassen bleiben und auf Sicht fahren.“ Christine Mattauch **A**



Solmaz Sedighi Rad, Rechtsanwältin der Frankfurter Kanzlei Norton Rose Fulbright

„Viele Iraner sagen: Ihr kommt ja nicht“

AUSSEN WIRTSCHAFT: Wie ist die Situation für deutsche Firmen nach dem Nuklearabkommen?

Sedighi Rad: Aus rechtlicher Sicht hat sich vieles verbessert, Sanktionen und Exportkontrollvorschriften sind gelockert worden. In der Praxis tut sich aber wenig, weil die US-Sanktionen weiter bestehen. So kann das US-Exportkontrollrecht schon Anwendung finden, wenn in den USA gefertigte Komponenten einen Produktanteil von mindestens 10 Prozent ausmachen.

AW: Bleibt der Handel mit dem Iran unter seinen Möglichkeiten?

Sedighi Rad: Eindeutig. Die Angebote, die deutsche Unternehmen nicht abgeben, platzieren andere – Chinesen, Italiener, Franzosen. Viele Iraner sind frustriert und sagen, wir würden gern mit euch arbeiten, aber ihr kommt ja nicht!

AW: Wie lässt sich das ändern?

Sedighi Rad: Man kann in der Situation eine Chance sehen für Mittelständler und Finanzinstitute ohne intensive Geschäftsbeziehungen zu den USA. Die Sparkassen sind derzeit fast die Einzigen in Deutschland, die finanzieren, weil sie keine US-Filialen haben. Es ist einer der seltenen Fälle, in denen Internationalität Nachteile bringt und kleine Firmen die Lücke schließen können, die große Player hinterlassen.