

**AFRIKA UND NAHOST**

IRAN / WIRTSCHAFT UND POLITIK

**„Die Berührungängste überwinden“**

Unabhängig vom Streit mit den USA öffnet sich ein großer Markt / Ein Interview mit Saeed Roshani

FRANKFURT (NfA)--US-Sanktionen und Drohungen aus Teheran - zuletzt mit der Aufkündigung des Wiener Atomabkommens - (NfA vom 16. August) beherrschen die Schlagzeilen, wenn es um den Iran geht. Doch welche Auswirkungen hat die Auseinandersetzung auf deutsche Unternehmen und wie wird der Iran reagieren, wenn Washington den Druck noch erhöht? Darüber haben die Nachrichten für Außenhandel mit dem Unternehmensberater Saeed Roshani gesprochen. Das Interview führte NfA-Redakteur H.Jürgen Heinbuch.

**NfA: Welche Stimmung herrscht nach den Wahlen im Iran?**

Roshani: Die Stimmung ist sehr gut, das heißt: Die Menschen sind zufrieden, weil sie eine Kontinuität in der Politik sehen. In den letzten vier Jahren war es sehr ruhig im Land - und Ruhe bedeutet Stabilität in einer gemeinhin unruhigen Region.

**Die USA sehen aber auch im Iran einen „Unruhestifter“ und drehen an der Sanktionsspirale. Wie reagiert Teheran?**

Die neuen Maßnahmen zielen ja speziell auf das Militär und haben mit dem Atomdeal nichts zu tun. Dieser Druck besteht bereits seit rund 40 Jahren - und er kommt auch aus der EU. Teheran versteht diese Politik nicht und betont, dass es allein um die Landesverteidigung geht. Auf der einen Seite gibt es eine gewisse Gelassenheit, andererseits wird mit Gegenmaßnahmen gedroht - ohne diese aber zu detailliert zu benennen.

**Washington musste einräumen, dass sich der Iran an das Atomabkommen hält. Wird dieser Deal durch die Verschärfung der anderen Sanktionen aufs Spiel gesetzt?**

Auf keinen Fall! Teheran hat erst kürzlich betont, dass das Wiener Abkommen besteht und auch bestehen bleiben wird. Im Gegensatz zur Vorgängerregierung unter Mahmud Ahmadinedschad lässt sich die Administration nicht so leicht provozieren. Das Verhalten der USA ist nicht konsistent. Einerseits bestätigen sie die Verlässlichkeit des Iran bei der Einhaltung des Atomabkommens, andererseits verschärfen sie die anderweitigen Strafmaßnahmen. Da geht es um Raketentests und auch um die Menschenrechte. Doch bleibt es dabei: US-Präsident Donald Trump droht noch immer, die Wiener Vereinbarung einseitig zu kippen und auch die Europäer mit ins Boot zu holen. Das wird aber nicht passieren.

Die EU wird an dem Abkommen festhalten - und auch der Iran hat ein starkes Interesse daran. Die USA sind in dieser Frage isoliert.

**Dennoch schlagen die bestehenden Sanktionen auf Europa durch. Die Zurückhaltung der Banken bei der Finanzierung verhindert bislang ein größeres Engagement auch deutscher Firmen im Iran. Wie kann dieses Problem gelöst werden?**

Da geht es ja schon voran. So steigt die französische Total mit einer Milliardeninvestition in die Gasförderung ein. In den ersten vier Monaten stiegen auch die deutschen Exporte in den Iran um etwa 25%. Diese Rechnungen werden natürlich beglichen. Die Zurückhaltung zeigt sich vor allem bei den Großbanken, die eigenständige Geschäfte in den USA haben. Schauen wir aber auf die Genossenschaftsbanken und die Sparkassen, dann zeigt sich eine deutliche Verbesserung. Allerdings sind auch sie sehr vorsichtig. Wichtig ist, woher das Geld stammt und um welches Geschäft es eigentlich geht. Es gibt aber noch ein zweites Problem: den iranischen Bankensektor. Er hat - nicht zuletzt durch die Sanktionen - in den letzten Jahrzehnten den Anschluss verloren. Da geht es um Compliance, Geldwäscheregeln und die Terrorismusfinanzierung. Es herrscht durchaus ein gewisses Chaos. Daran wird aber gearbeitet - und es wird besser. Im letzten Jahr hat die Financial Action Task Force on Money Laundering ihre Maßnahmen gegen Teheran auf Eis gelegt und erst kürzlich bestätigt, dass sich der Iran auf einem guten Weg befindet.

Prinzipiell funktioniert der bilaterale Zahlungsverkehr, doch haben deutsche KMU tatsächlich noch größere Probleme als die Konzerne. Siemens und Airbus können ihre Geschäfte leichter absichern - interessanterweise auch über die Großbanken. Unerwähnt bleiben sollte



*Saeed Roshani ist Trainer und Berater für den deutsch-iranischen Markt. Er ist Geschäftsführer von RoConsult Kassel. Mit einem Sitz in Deutschland und einem Büro in Teheran bietet der Deutsch-Iraner Beratungen und Seminare sowohl im Iran als auch in Deutschland. roshani@roshani-consulting.de roshani-consulting.de*

auch nicht, dass die größte iranische Bank, Melli, über ihre Hamburger Niederlassung seit dem Wegfall der Atomanktionen rund 11 Mrd EUR an Akkreditiven erstellt hat.

**Dennoch hat sich Teheran im Zuge der Sanktionslockerungen ein größeres westliches Engagement erhofft. Wächst der Druck auf die Regierung, weil die großen Versprechen bislang nicht eingehalten wurden?**

Hier muss man zwischen der Bevölkerung und den Gegnern des Atomdeals unterscheiden. Sicherlich sind die Menschen enttäuscht, dass es nicht so schnell aufwärts geht wie erhofft. Aber es ist auch ein Verständnis dafür vorhanden, dass sich nicht alles von einem Tag auf den anderen umsetzen lässt. Auf der politischen Ebene wird in der Tat Druck auf Präsident Hassan Ruhani ausgeübt. Nahezu täglich gibt es Fragen, warum das Abkommen nicht funktioniert. Der Iran wird als Verlierer dargestellt. Für die Zugeständnisse würden keine Gegenleistungen des Westens erbracht, heißt es. Aber natürlich war von Beginn an abzusehen, dass nicht alles so reibungslos und vor allem schnell über die Bühne gehen wird. Ich gehe aber davon aus, dass sich die Situation in

Ruhanis zweiter Amtszeit deutlich verbessern wird. Die Akteure im Iran und in der EU haben sich nun kennengelernt - und daraus ist auch ein gewisses Vertrauen erwachsen.

**Sinkt also der Einfluss der USA ?**

Vermutlich wird Washington auch weiterhin versuchen, die Europäer zu stoppen oder wenigstens zu behindern. Aber die deutsche Wirtschaft muss sich um ihre Geschäfte kümmern. Die USA verfügen weder über direkte politische noch wirtschaftliche Beziehungen in den Iran. Die Europäer müssen darauf achten, nicht zum Verlierer des Streits zwischen Washington und Teheran zu werden.

**Die USA wollen nicht, Europa kann nicht so wirklich: Spielt dies China und Indien in die Hände?**

Auf jeden Fall! Aber dabei geht es nicht nur um China und Indien, sondern auch um andere asiatische Länder. Südkorea beispielsweise war immer im Land vertreten und ist ein großer Profiteur der Entwicklung. Mit dieser Konkurrenz sind die europäischen Firmen natürlich direkt konfrontiert. Wenn die Geschäfte wachsen sollen, muss die EU die USA dazu bringen, nicht zu scharf gegen den Iran vorzugehen - und das ist mit der Trump-Regierung wahrlich nicht einfach. Die Konkurrenten - zu denen auch Russland zählt - wollen sich natürlich möglichst früh ein großes Stück vom Kuchen sichern.

**Wo müssen deutsche Unternehmen aufpassen, wenn sie sich im Iran engagieren wollen?**

Die wesentliche Frage ist, mit wem sie Geschäfte machen. Da spielt die Due-Diligence-Prüfung eine große Rolle. Das kann ich auch kleineren Unternehmen nur anraten. Dies ist gar nicht so schwierig. Consultingfirmen klären, wer der mögliche Partner überhaupt ist.

**Aber eben da liegen die Fallstricke. Wirklich transparent geht es im Iran ja nicht zu...**

Und genau deshalb muss man den Partner überprüfen. Bei großen börsennotierten Firmen ist es relativ einfach, weil sie zur Transparenz verpflichtet sind. Bei den anderen ist dies schon schwieriger, weil es kein

einheitliches System gibt. Wenn die Due-Diligence-Prüfung aber zeigt, dass die Geschäfte unbedenklich sind, muss man keine Angst vor Problemen mehr haben. Manchmal ist die Furcht größer als tatsächlich angebracht.

**Es heißt aber, dass Teile der Wirtschaft in den Händen ehemaliger Revolutionsgardisten sind, die im Hintergrund agieren. Gegen diese bestehen auch persönliche Sanktionen gerade aus den USA. Lässt sich das wirklich aufdecken?**

Es lässt sich durchaus herausfinden, ob ein Unternehmen mit solchen Personen verhandelt ist. Manchmal muss man eben tiefer graben. Probleme kann es vor allem mit Stiftungen geben. Da ist oft nicht ganz klar, wer an der Finanzierung beteiligt ist. Aber: Die Sanktionslisten der EU und der USA sind nicht wirklich lang. Mit einer ernsthaften Prüfung kann man das hinkriegen. Aus eigener Erfahrung weiß ich, dass es nicht immer einfach ist. Aber gerade deswegen ist eine professionelle Due-Diligence-Prüfung unerlässlich.

**Was raten Sie deutschen Unternehmen, die sich im Iran engagieren wollen?**

Man muss keine Angst haben. Der Iran ist ein großer Markt mit erheblichem Potenzial für Investitionen und Handelsbeziehungen. Wenn man seine Berührungängste überwindet, wird man häufig feststellen, dass das Land gar nicht so ist, wie man es sich hier Deutschland vorstellt. Ich kann interessierten Firmen nur raten, einfach mal in den Iran zu fliegen. Dazu bietet sich beispielsweise ein Messebesuch an. In den letzten Jahren - gerade unter der Präsidentschaft Ahmadinedschads - haben die Medien ein düsteres Bild gezeichnet. Und dies trägt maßgeblich zur Berührungängst bei. Die Iraner sind sehr technikaffin und zumeist auch zuverlässige Partner. Zudem waren die Beziehungen gerade mit Deutschland immer sehr gut. Vor 1978 war das Land einer der größten Absatzmärkte der Bundesrepublik. Noch heute gibt es dort sehr viele deutsche Maschinen und Anlagen. Daraus resultiert der gute Ruf deutscher Produkte - und darauf begründet sich auch das große Potenzial.

NfA/17.8.2017

OSTAFRIKA / INDUSTRIE

**Es ist noch viel zu tun**

NAIROBI (NfA/GTAI)--Industrialisierung ist ein Schlagwort, das wohl im Repertoire eines jeden ostafrikanischen Politikers zu finden ist. An entsprechenden Plänen und Investorenkonferenzen fehlt es nicht. In einige Bereiche ist Bewegung gekommen, wie im Textilsektor Äthiopiens oder in der Ölindustrie Ugandas. Die Nahrungsmittelverarbeitung entwickelt sich insgesamt weiter.

Die guten Nachrichten: Äthiopien fährt nach Jahrzehnten der Misswirtschaft einen industrieffreundlichen Kurs und hat erste Branchen für ausländische Investoren geöffnet. Dabei punktet das mit niedrigen Löhnen und seiner Bevölkerung von mehr als 100 Mio. Hinzu kommen deutliche Fortschritte, wie schon bald ausreichender und sehr preiswerter Strom sowie neue Straßen und

Eisenbahnlinien. Ein Industrieparadies ist Äthiopien aber noch nicht: Die Bürokratie ist weiterhin sehr aufwendig, und in der Infrastruktur gibt es noch sehr viel zu tun.

Positives kommt auch aus Uganda. Dort wurden nennenswerte Mengen Erdöl gefunden, das über eine noch zu bauende Pipeline durch Tansania verschifft und verkauft werden soll. Darüber hinaus hofft die

Regierung auf den Bau einer Raffinerie im Land selbst.

Nicht so gut läuft es in Kenia: Zwar kann das Land weiterhin mit angenehmen Lebensbedingungen für Investoren vor allem in Nairobi punkten und dürfte auch in Sachen Ausbildung und Know-how die Nase weit vorne haben. Andere Rahmenbedingungen aber stimmen nicht mehr: Kartelle, Korruption und mangelnde

Rechtssicherheit verschrecken mehr denn je die Investoren. Zudem sind die Kosten für Strom und Transport viel zu hoch. Kenia ist immer weniger wettbewerbsfähig. Wer Geld verdienen will, produziert nicht, sondern importiert. Selbst die Nachbarn brechen als Abnehmer der Industriegüter weg, weil chinesische Firmen den Markt mit Waren überschwemmen.

mb/NfA/17.8.2017