

Den Handel mit Iran gestalten – Deutsche Technologien sind gefragt

Hoher Investitionsbedarf bietet Potenzial

Die Auflagen zur Eindämmung des Atomprogramms im Iran wurden erfüllt, die Wirtschaftsaktionen im Gegenzug gelockert. Saeed Roshani, Gründer von RoConsult mit iranischen Wurzeln, spricht über Perspektiven für künftige Handelsbeziehungen.

WIRTSCHAFT NORDHESSEN: Der sogenannte Implementation Day liegt sechs Monate zurück, ist jetzt der richtige Zeitpunkt um Geschäftskontakte anzubahnen?

Saeed Roshani: Ja, ich glaube, dass jetzt ein guter Zeitpunkt ist, um Kontakte zu knüpfen und Geschäftspartner auszusuchen. Allein in den Monaten April und Mai 2016 haben fünf Bundesländer Delegationsreisen in den Iran unternommen. Das Bundeswirtschaftsministerium unterstützt dieses Jahr zehn Messen im Iran.

WN: Deutschland war früher einer der wichtigsten Handelspartner. Lässt sich daran wieder nahtlos anknüpfen?

Roshani: Der Markt hat sich verändert. Heute sind Unternehmer anspruchsvoller. Hinzu kommt, dass der Iran auch andere Handelspartner außerhalb Deutschlands gefunden hat, die gegebenenfalls ihre Produkte zu niedrigeren Preisen anbieten. Darüber hinaus fühlte sich die iranische Seite von Ihren Geschäftspartnern häufig allein gelassen.

WN: Wirtschaftsdelegationen aus der ganzen Welt geben sich die Klinke in die Hand. Ist der Iran wirklich so interessant?

Roshani: Der Iran bietet einen Markt mit rund 80 Millionen Konsumenten, dringend benötigten Investitionen in die öffentliche Infrastruktur und einem Modernisierungstau der Industrie. Darüber hinaus versucht die Regierung den Iran zum wirtschaftlichen Mittelpunkt der Region zu machen. Dementsprechend suchen



iranische Unternehmen Partner im Ausland.

WN: Welchen Ruf hat „Made in Germany“?

Roshani: Einen guten Ruf. Iraner interessieren sich für deutsche Technologien. Ich bin

dennoch der Meinung, dass das Geschäft für deutsche Unternehmer im Vergleich zu vor den Sanktionen schwieriger geworden ist.

WN: Welche Branchen sind für nordhessische Unternehmen geeignet?

Roshani: Die Bereiche Automatisierung, Bergbau, Maschinenbau, Erneuerbare Energien, Automotive, Öl- und Gasgewinnung und -verarbeitung, sowie der komplette Gesundheitsbereich.

WN: Wie ist die Wirtschaft strukturiert? Können KMUs passende Partner finden?

Roshani: Iran hat eine sehr differenzierte Wirtschaftsstruktur, außerdem gibt es Modernisierungsbedarf in allen Unternehmensgrößen. Und ja, die KMUs können passende Geschäftspartner finden. Dafür empfehle ich den Unternehmen in den Iran zu reisen oder sich auf Messen zu präsentieren.

WN: Meist wird mit dem Aufbau von Lieferbeziehungen begonnen. Lohnen sich auch in Investments in Niederlassungen oder die Beteiligung an iranischen Unternehmen?

Roshani: Die Wirtschaft im Iran ist interessiert an wirtschaftlichen Kooperationen. Der Bedarf

Der Iran im Fokus

Die IHK Kassel-Marburg lädt in den kommenden Wochen zu drei Iran-Veranstaltungen ein:

- **8. September:** Interkulturelles Training „Erfolgreiche Kommunikation mit iranischen Geschäftspartnern“
- **27. September:** Seminar „Umgang mit den Iran-Sanktionen – was Unternehmen wissen und beachten sollten“
- **5. Dezember:** Seminar „Verkaufen und Investieren im Iran“

an Investitionen aus dem Ausland beträgt 100 Milliarden Euro pro Jahr. Die Regierung fördert die Zusammenarbeit mit ausländischen Investoren, indem Investitionsschutz gewährt wird. Dazu ist eine offizielle Registrierung bei der Organisation for Investment Economic and Technical Assistance of Iran (OIETAI) notwendig. Darüber hinaus sind steuerliche Vergünstigungen möglich.

WN: Welches sind die größten Hemmnisse beim Aufbau von Geschäftsbeziehungen?

Roshani: Immer noch ist die finanztechnische Abwicklung von Liefergeschäften das größte Hindernis. Ich gehe davon aus, dass dieses Problem in den nächsten sechs Monaten beseitigt ist. Zum Glück sind jetzt wieder Hermes-Deckungen möglich.

WN: Wer hilft bei der Anbahnung von Geschäftskontakten?

Roshani: Seminare der regional zuständigen IHK dienen der ersten Information. Auch die Deutsch-Iranische Industrie- und Handelskammer (AHK) hilft gern.

WN: Wie sicher ist man im Iran?

Roshani: Betroffen von Gewalt sind Nachbarländer des Iran und andere Länder der Region, wie Syrien, Afghanistan und Irak. Im Allgemeinen ist der Iran ein sicheres Land, man sollte jedoch wie vor jeder Reise in ein anderes Land die Sicherheitshinweise des Auswärtigen Amtes beachten.

Das Interview führte Norbert Claus, Leiter International der IHK Kassel-Marburg ■



Der Jungunternehmer Saeed Roshani hat an der staatlichen Universität Teheran und der Universität Kassel Unternehmensführung und Betriebswirtschaftslehre studiert. 2015 gründete er in Kassel sein Beratungsunternehmen RoConsult.

Yazd: Eines der wichtigen Wirtschaftszentren im Iran.

WN8Layout, privat

