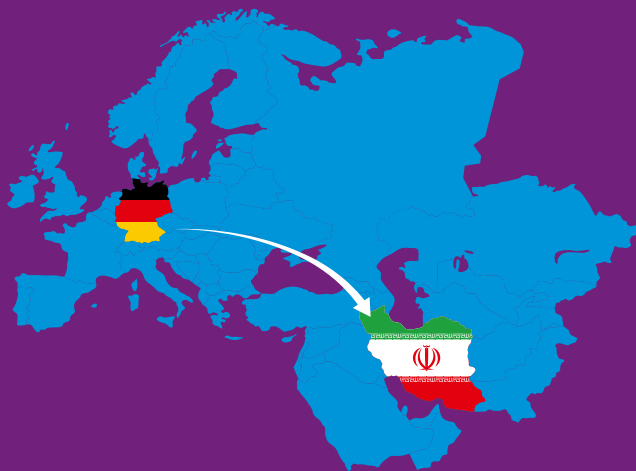




Auf in den Iran?

Was Sie vor Ihrem Markteintritt wissen sollten



2016

International Business

Geöffnete Handelsschranken, große Perspektiven: Der Iran zieht an

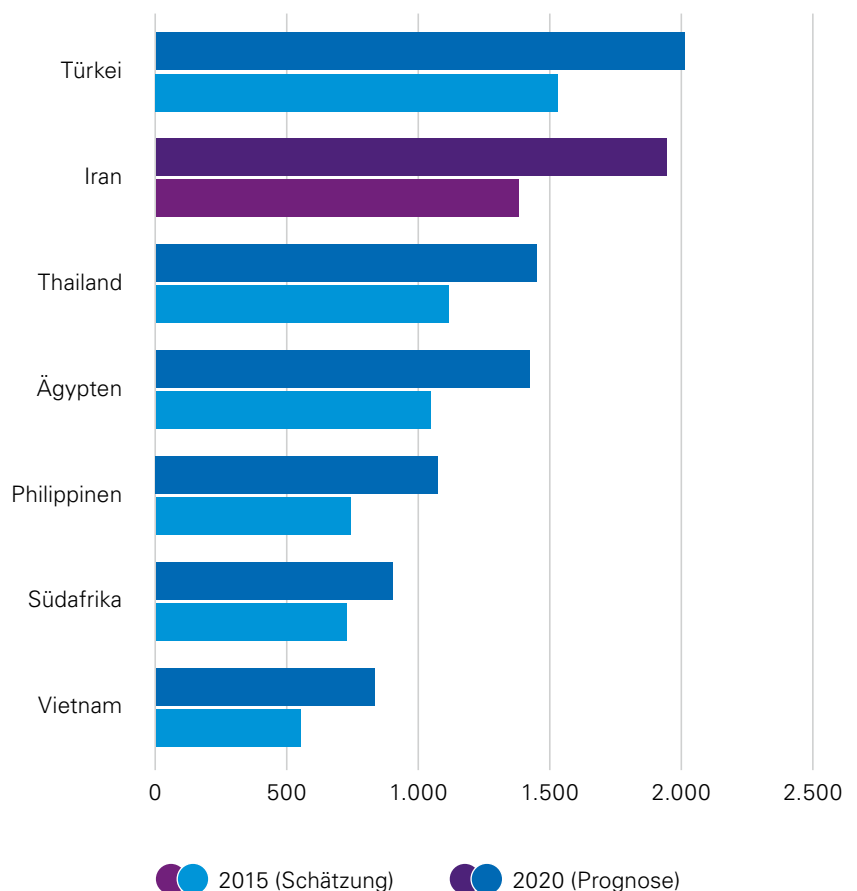
Das Land zwischen Kaspischem Meer und Persischem Golf bietet viel mehr als Bodenschätze. Darum ist der Iran bei vielen Investoren in den Fokus gerückt. Liegt der Handel hier wirklich so nah wie der Osten?

Mitte Januar haben die Vereinigten Staaten und die EU viele ihrer Sanktionen gegen den Iran ausgesetzt. Nach Jahren der Isolation darf der Iran damit wieder weltweiten Handel treiben und auf milliardenschwere, bislang eingefrorene Konten zugreifen: Auch den Investoren steht dieser Markt nun offen. Doch warum sollten deutsche Unternehmen jetzt im Iran investieren? Und warum sollten sie das schnell und entschlossen tun?

Exzellente Marktchancen

Der Iran hat rund 78 Millionen Einwohner, deren Großteil jung und gut ausgebildet ist. Damit erfüllt das Land eine Grundvoraussetzung für langfristiges Wachstum. Doch auch mittelfristig bieten sich Möglichkeiten: Mit einem Bruttoinlandsprodukt von derzeit rund 1.383 Milliarden US-Dollar in Kaufkraftparitäten und jährlichen Wachstumsaussichten von rund fünf Prozent bis 2020 ist der iranische Markt beispielsweise größer als Wachstumsmärkte wie Südafrika und Thailand. Die Importe sollen über die nächsten fünf Jahre im Durchschnitt um rund elf Prozent zulegen.

Nominales BIP ausgewählter Länder in Milliarden US-Dollar (Kaufkraftparität)



Quelle: EIU Data tool, 2016, eigene Darstellung

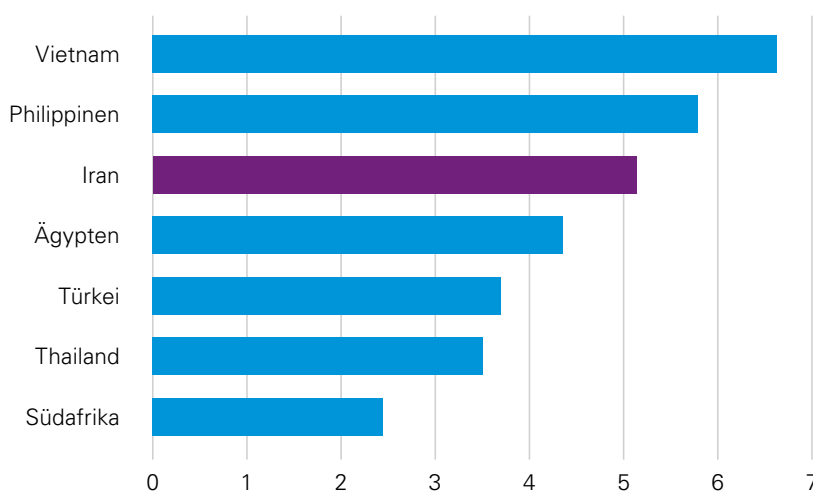
Traditionell gute Handelsbeziehungen reichen nicht

Deutsche Produkte stehen im Iran für Qualität. Viele Iraner kennen sie aus der Zeit vor den Sanktionen, denn noch vor zehn Jahren wurden laut Weltbank nur aus den Vereinigten Arabischen Emiraten mehr Waren eingeführt als aus Deutschland. So stammen etwa 30 Prozent der industriellen Infrastruktur aus der Bundesrepublik. Und das Interesse an Produkten aus Deutschland ist ungebrochen.

Das Potenzial für deutsche Unternehmen ist groß – insbesondere die Produktionsanlagen bedürfen der Erneuerung. Davon profitieren vor allem Branchen, in denen deutsche Exporteure besonders stark sind: der Maschinen- und Flugzeugbau sowie die Logistik-, Automobil- und Baubranche. Auch im Bereich der Petrochemie und der Agrarindustrie können deutsche Unternehmen auf gute Geschäfte hoffen.

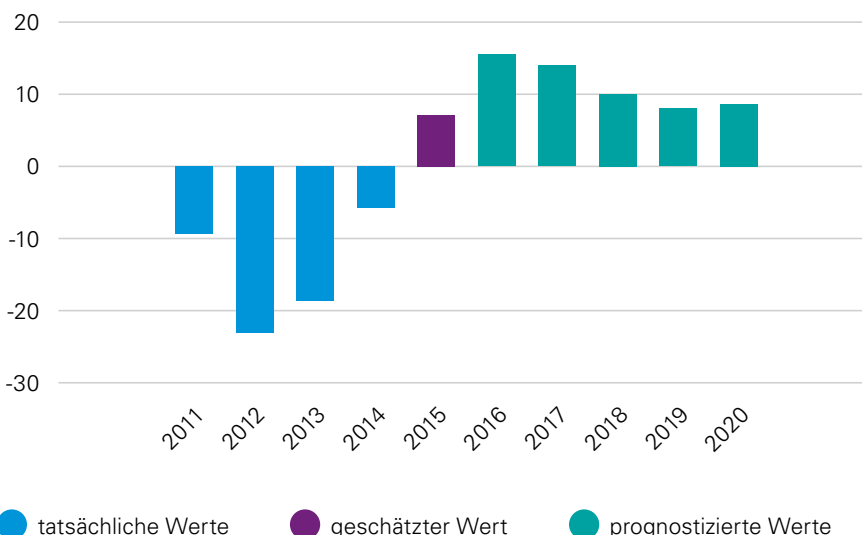
Doch auch wenn dies einen Wettbewerbsvorteil gegenüber Unternehmen aus anderen Ländern darstellt: Allein auf die starken, historisch gewachsenen Verbindungen sollten sich deutsche Firmen nicht verlassen. Auch Frankreich und Italien waren vor Einführung der Sanktionen wichtige Handelspartner der Islamischen Republik und konnten bereits im Januar Absichtserklärungen über Investitionen mit einem Volumen von mehreren Milliarden US-Dollar mit Präsident Hassan Rohani unterschreiben. Wer jetzt zu lange zögert, dem könnte die starke Konkurrenz den Markteintritt also trotz der historisch gewachsenen Beziehungen erheblich erschweren.

Prognose der durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate des realen BIP ausgewählter Länder 2016–2020 in Prozent



Quelle: EIU Data tool, 2016, eigene Darstellung

Veränderung der Importe des Iran zwischen 2011 und 2020 in Prozent



Quelle: EIU Data tool, 2016

Wirtschaftliche Besonderheit: die Revolutionsgarden

Die Revolutionsgarden, früher eine parallel zum regulären iranischen Militär existierende militärische Organisation, nimmt seit der iranischen Revolution von 1979 eine zunehmend wirtschaftliche Rolle ein. Die Revolutionsgarden kontrollieren heute weite Teile des Öl- und Gassektors, des Importgeschäfts und des Bausektors. Schätzungen zufolge sind es bis zu 30 Prozent des BIP, die direkt oder indirekt mit den wirtschaftlichen Aktivitäten der Revolutionsgarden in Verbindung gebracht werden können. Dieser Markt ist für deutsche Unternehmen zunächst aber tabu, denn Geschäfte mit den Revolutionsgarden sind untersagt. Darüber hinaus ist die militärische Organisation als Wettbewerber zu sehen: Sie ist westlichen Firmen gegenüber traditionell ablehnend eingestellt.

Die Industrie atmet auf

In der Erdöl- und Erdgasindustrie sowie in der petrochemischen Industrie sind die Sanktionen vollständig aufgehoben. Auch die Automobilbranche und der See- und Lufttransport sind überwiegend nicht mehr sanktioniert. Der Handel mit Gold und Edelmetallen sowie die Lieferung von Banknoten und Münzen unterliegen keinem Verbot mehr. Ausgewählte Metalle, wie Grafite, Nickel oder Titan, können zwar grundsätzlich in den Iran eingeführt werden, müssen aber vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle genehmigt werden. Ebenso sind Güter und Dienstleistungen, die zur Urananreicherung eingesetzt werden können, genehmigungspflichtig. Darüber hinaus müssen Unternehmen prüfen, ob Güter, Software und Maschinen, egal für welche Branche, aufgrund eines doppelten Verwendungszwecks oder ihrer militärischen bzw. nukleartechnischen Nutzung einer Genehmigungspflicht bzw. sogar einem Verbot unterliegen.

Finanzsektor bleibt teilweise sanktioniert

Finanztransaktionen mit iranischen Banken sind zwar prinzipiell möglich, allerdings gibt es große Einschränkungen. So sind Transaktionen in US-Dollar in den Iran zu vermeiden (laut Website Office of Foreign Asset Control of the US Department of Treasury, 2016). Ebenso sind Finanzdienstleistungen, die über die USA laufen, zum Beispiel Kreditkarten oder das Online-Bezahlsystem PayPal, weiterhin verboten. Die Revolutionsgarden dürfen

weder direkt noch indirekt an Finanzgeschäften beteiligt sein. Außerdem sind einige Personen und Banken nach wie vor von Sanktionen betroffen. Dazu gehören die Ansar Bank, die Bank Sedarat Iran, die Bank Sedarat PLC und die Mehr Bank (gemäß EU-Verordnung Nr. 267/2012; EU-Durchführungsverordnung 2016/74).

Viele Sanktionen bestehen weiterhin

Neben dem Handel mit Gütern der Rüstungs- und Raketentechnik bleibt auch das bilaterale Embargo der Vereinigten Staaten gegen den Iran im Wesentlichen in Kraft. Aufgrund des amerikanischen Reexportkontrollrechts dürfen bestimmte Güter, Technologien und Software, die zu mindestens zehn Prozent aus den Vereinigten Staaten stammen, auch dann nicht in den Iran exportiert werden, wenn das einführende Unternehmen seinen Sitz außerhalb der USA hat. Dies betrifft beispielsweise auch den eigenen Computer und darauf installierte Software. Die Einreise in den Iran kann zudem zu Einschränkungen bei einer anschließenden Reise in die USA führen, denn eine visumsfreie Einreise in die Vereinigten Staaten über das elektronische System zur Einreisegenehmigung ESTA ist dann nicht mehr möglich (laut Website US Department of Homeland Security, 2016). Besonders Unternehmen, die Niederlassungen sowohl in den USA als auch in der EU haben, müssen daher regelmäßig die Entwicklungen der Sanktionslisten beachten und prüfen, welche Geschäfte von welchen Ländern aus möglich sind.

Kein leichter, aber ein geordneter Markt

Der Doing-Business-Index der Weltbank gibt Auskunft darüber, wie leicht es ist, Geschäfte in einem Land zu machen. Der Iran belegt hier lediglich Platz 118 von insgesamt 189 Ländern – ein Beleg dafür, dass der Iran kein einfacher Markt ist. Die nationalen Banken sind laut Economist Intelligence Unit (EIU) aufgrund der langjährigen Sanktionen hochverschuldet und der Arbeitsmarkt zwar groß, doch relativ unflexibel. Zudem müssen Investoren beachten, dass der iranische Staat in fast allen großen und als strategisch wichtig erachteten Unternehmen eine entscheidende Rolle spielt.



Wichtige Gesetze im Hinblick auf bestehende Sanktionen

Dennoch werden ausländische Firmen und Personen nicht benachteiligt. Die Mehrwertsteuer beträgt einheitlich neun Prozent, die Körperschaftsteuer 25 Prozent. Mit Deutschland gibt es ein Doppelbesteuerungsabkommen. Zudem gewährt der „Foreign Investment Promotion and Protection Act“ (FIPPA) ausländischen Investoren bei genehmigten Projekten weitgehend gleiche Rechte wie inländischen Investoren. Auch die iranischen Gerichte behandeln ausländische Investoren gleich. FIPPA garantiert bei Enteignung, Unterbrechungen und Verzögerungen von Projekten eine volle Entschädigung. Die Höhe der Investitionen bzw. die Größe des Shareholding-Anteils bei Joint Ventures ist darüber hinaus gesetzlich nicht begrenzt. Allerdings darf der Anteil der ausländischen Produktion für den iranischen Markt sowie für Öl- und Gasexporte je Branche insgesamt nicht höher als 25 Prozent sein.

Investitionsanträge prüft die Organisation für Investition und ökonomische und technische Unterstützung Iran. Die Bearbeitungszeit beträgt laut FIPPA maximal 45 Tage. Dabei gibt es eine Besonderheit: Ausländische Unternehmen und Personen können zwar Eigentümer von unbeweglichen Dingen wie Gebäuden, Maschinen oder Produktionsanlagen im Iran sein, niemals aber Eigentümer von iranischem Land werden.

Genug Zeit für Genehmigungsverfahren einplanen

Es bleibt festzuhalten: Vielfach ist der Handel mit dem Iran zwar durch die Aufhebung von Sanktionen erst möglich geworden – aber keinesfalls unkomplizierter. Zudem muss bei genehmigungspflichtigen Gütern ausreichend Zeit für das Genehmigungsverfahren eingeplant werden. Interessierte Unternehmen sollten daher frühzeitig Informationen einholen und prüfen lassen, inwieweit ihre Produkte und Dienstleistungen von den neuen Regelungen betroffen sind. Das finanzielle Risiko eines möglichen Snap-Back-Mechanismus – also der erneuten Verhängung von Sanktionen, falls das Abkommen signifikant verletzt wird – sollte unbedingt einkalkuliert werden.

- Iran-Embargo-Verordnung (EU) 267/2012 des Rates vom 23. März 2012 in der Fassung der Verordnungen (EU) Nr. 1861/2015 und Nr. 1862/2015
- Verordnung (EU) Nr. 359/2011 des Rates vom 12. April 2011 (Iran-Menschenrechtsverordnung)
- Dual-Use-Verordnung (EG) Nr. 428/2009
- Nationale Vorschriften (AWG/AWV)

Durchweg hohes Potenzial in den verschiedenen Branchen



Energie und Petrochemie

Der Öl- und Gassektor war von den Sanktionen stark betroffen. Das Produktionsniveau soll nun wieder ausgeweitet werden – eine große Chance für den deutschen Maschinenbau, denn die Produktionsanlagen sind veraltet. Für die Chemieindustrie bieten sich dagegen hervorragende Produktionsbedingungen.

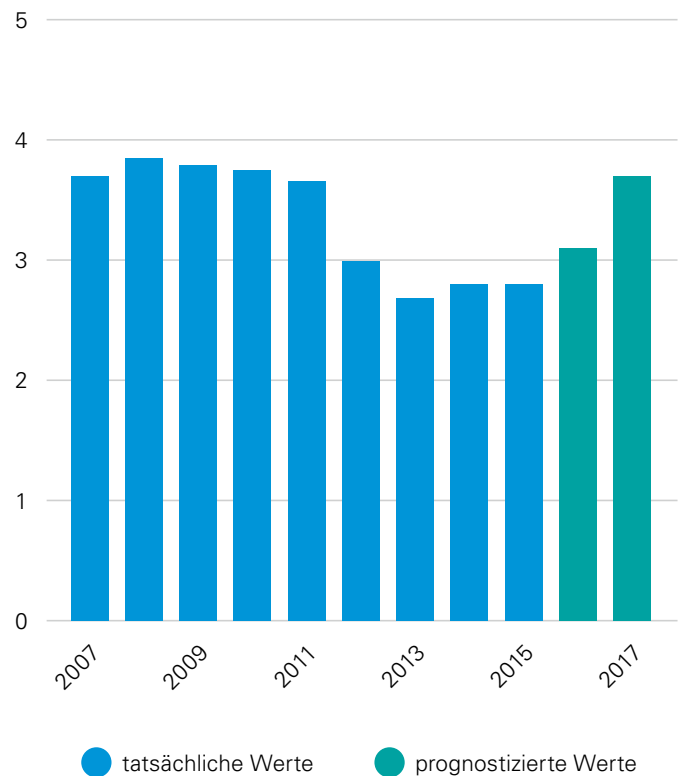
Chancen

- Investitionsstau von rund 100 Milliarden US-Dollar; 30 Milliarden US-Dollar sollen kurzfristig investiert werden
- Starke Präsenz als Beleg für die guten historischen Beziehungen: drei Viertel der installierten Maschinen kommen laut Institut der deutschen Wirtschaft aus Deutschland
- Hervorragende Produktionsbedingungen für die Petrochemie: riesige Ethangasvorkommen und subventionierte Preise

Herausforderungen

- Handel komplett nach Asien verlagert; Rückverlagerung nach Europa schwierig und langfristig
- Erstarktes China: gewachsener Marktanteil während der Sanktionen; entschlossen zur Verteidigung dieser Position
- Veraltete Infrastruktur und Maschinen zur Förderung von Ethangas; Engpässe bei steigender Nachfrage möglich

Rohölproduktion im Iran in Millionen Barrel pro Tag



Quelle: Website EIA (U.S. Energy Information Administration), 2016, eigene Darstellung



Automobilindustrie

Die Zahl der Autoregistrierungen im Land wird stark zunehmen. Da deutsche Autos einen exzellenten Ruf im Iran haben, bieten sich gute Voraussetzungen für die deutsche Automobilindustrie.

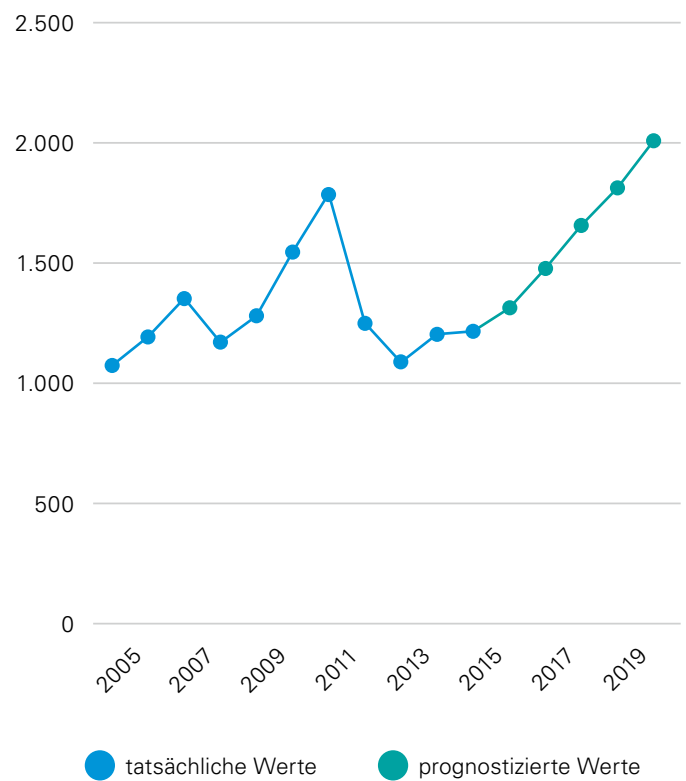
Chancen

- Größte Autoproduktion der Region
- Strategische Relevanz der iranischen Produktion für die gesamte Region
- Vor den Sanktionen starke französische Konkurrenz startet wieder bei Null
- Hohes Ansehen deutscher Autos (On Device Research, 2015)

Herausforderungen

- Bisheriger Exportspitzenwert für deutsche Autos vor den Sanktionsjahren laut Verband der Automobilindustrie nur bei 2.500 Stück pro Jahr
- Starke Konkurrenz aus China, vor allem im Niedrigpreissegment
- Französische Hersteller knüpfen an gute Verbindungen an
- Langes Zögern könnte erfolgreichen Markteinstieg gefährden

Autoneuregistrierungen im Iran (in Tausend)



Quelle: EIU Data tool, 2016, eigene Darstellung



Bergbau

Der Iran ist reich an Bodenschätzen, das Potenzial zur Rohstoffgewinnung noch lange nicht ausgereizt. Im Bergbau liegt daher ein riesiges Wachstumspotenzial.

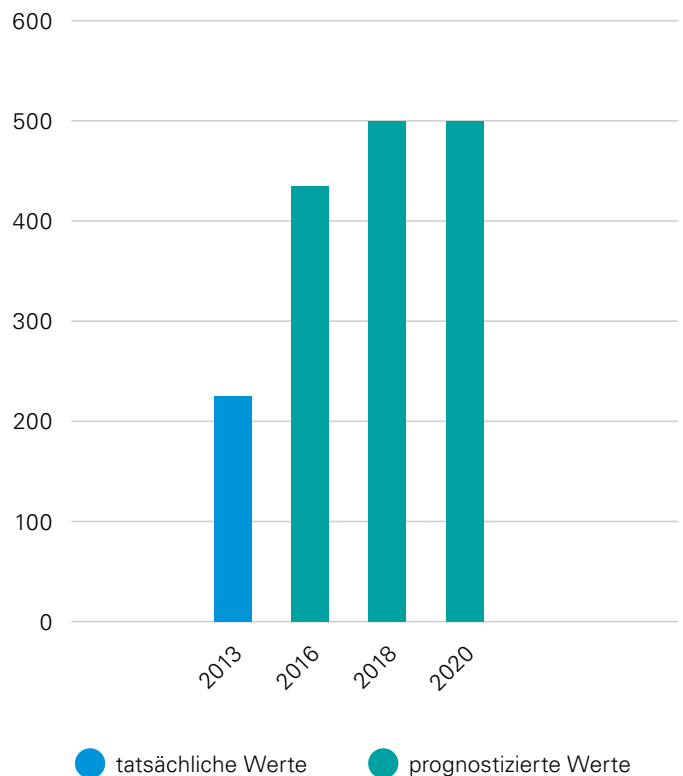
Chancen

- Der Bergbau könnte langfristig wichtiger werden als die Ölproduktion – mit weit mehr als 30 Milliarden US-Dollar Umsatz pro Jahr
- Die Regierung peilt Wachstumsraten von zehn bis zwölf Prozent über die nächsten zehn Jahre an – jedoch ausgehend von einem relativ niedrigen Niveau
- Der Iran verfügt über sieben Prozent der Weltvorkommen wichtiger Ressourcen – vor allem Eisenerz, Kupfer, Bauxit, Chromit, Magnesium, Blei, Zink, Gips und Bims – mit einem Gesamtwert von derzeit 700 Milliarden US-Dollar

Herausforderungen

- Absichtserklärungen über Investitionen von insgesamt über 20 Milliarden US-Dollar von Frankreich, Italien, China und Japan bereits unterzeichnet
- Risiko logistischer Engpässe durch beschränkte Kapazitäten des Schienenfrachtnetzes
- Investitionsanreize könnten durch niedrige Rohstoffpreise auf kurze Sicht sinken

Aktuelle und prognostizierte Kupferproduktion im Iran 2013–2020



Quelle: U.S. Geological Survey / Bloomberg, 2015



Infrastruktur und Bau

In der Infrastruktur liegt der Schlüssel für den zukünftigen Aufschwung. Sie hat jedoch unter den Sanktionen gelitten und bedarf umfassender Erneuerung.

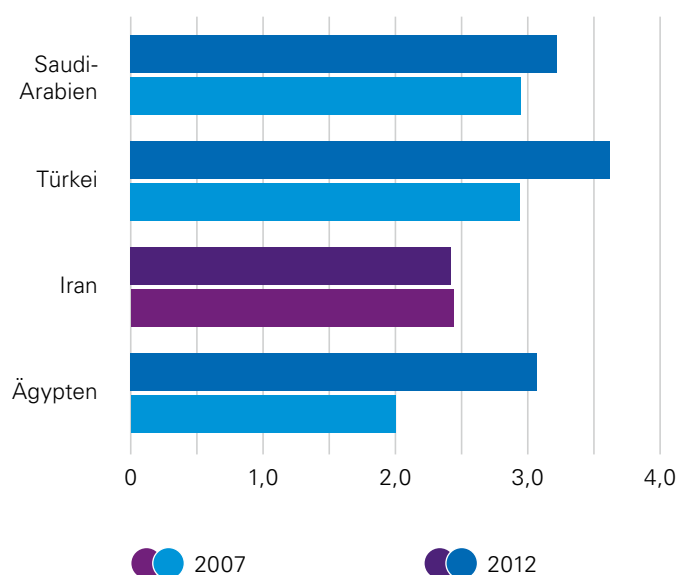
Chancen

- Modernisierung der maroden Infrastruktur mittelfristig unvermeidbar, wenn der wirtschaftliche Aufschwung in anderen Branchen nicht gefährdet werden soll
- Erneuerungsbedürftiges Straßennetz: 50 Prozent ungeeignete Straßen
- Modernisierungsbedarf bei Häfen und Flughäfen
- Erwartetes, durchschnittliches jährliches Wachstum von über vier Prozent bis 2020 laut BMI Research

Herausforderungen

- Möglicher Aufschub von Investitionen durch die Regierung aufgrund des niedrigen Ölpreises
- Bestehende Sanktionen für den Finanzsektor können alternative Finanzierungsmöglichkeiten beeinträchtigen

Logistics Performance Index: Qualität der Handels- und Transportinfrastruktur im Nahen Osten (1 = niedrig bis 5 = hoch)



Quelle: laut Datenbank Weltbank, 2016, eigene Darstellung

Kontakt

KPMG AG **Wirtschaftsprüfungsgesellschaft**

Andreas Glunz

Bereichsvorstand
International Business
T +49 211 475-7127
M +49 172 6767110
aglunz@kpmg.com

Kaveh Taghizadeh

Partner
Länderspezialist Iran
T +49 89 9282-1628
M +49 162 250 4174
ktaghizadeh@kpmg.com

www.kpmg.de

www.kpmg.de/socialmedia



Die enthaltenen Informationen sind allgemeiner Natur und nicht auf die spezielle Situation einer Einzelperson oder einer juristischen Person ausgerichtet. Obwohl wir uns bemühen, zuverlässige und aktuelle Informationen zu liefern, können wir nicht garantieren, dass diese Informationen so zutreffend sind wie zum Zeitpunkt ihres Eingangs oder dass sie auch in Zukunft so zutreffend sein werden. Niemand sollte aufgrund dieser Informationen handeln ohne geeigneten fachlichen Rat und ohne gründliche Analyse der betreffenden Situation.

© 2016 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, ein Mitglied des KPMG-Netzwerks unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International Cooperative („KPMG International“), einer juristischen Person schweizerischen Rechts, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten. Printed in Germany. Der Name KPMG und das Logo sind eingetragene Markenzeichen von KPMG International.