



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Energie



MITTELSTAND  
**GLOBAL**  
MARKTERSCHLIESSUNGS-  
PROGRAMM FÜR KMU

# Zielmarktanalyse Iran 2016

Branche: Medizintechnik

Durchführer



# Impressum

## Herausgeber

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

(BMWi)

Öffentlichkeitsarbeit

11019 Berlin

[www.bmwi.de](http://www.bmwi.de)

## Text und Redaktion

trAIDe GmbH

## redaktionelle Bearbeitung

Lam Lam

## Stand

September 2016

## Bildnachweis

trAIDe GmbH

Die Studie wurde im Rahmen des BMWi-Markterschließungsprogramms für das Projekt Geschäftsanbahnung Iran Medizintechnik erstellt und aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie gefördert. Das Werk, einschließlich aller seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Die Zielmarktanalyse steht dem Bundesministerium für Wirtschaft und Energie und Germany Trade & Invest sowie geeigneten Dritten zur unentgeltlichen Verwertung zur Verfügung. Sämtliche Inhalte wurden mit größtmöglicher Sorgfalt und nach bestem Wissen erstellt. Der Herausgeber übernimmt keine Gewähr für die Aktualität, Richtigkeit, Vollständigkeit oder Qualität der bereitgestellten Informationen. Für Schäden materieller oder immaterieller Art, die durch die Nutzung oder Nichtnutzung der dargebotenen Informationen unmittelbar oder mittelbar verursacht werden, haftet der Herausgeber nicht, sofern ihm nicht nachweislich vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verschulden zur Last gelegt werden kann.



Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie ist mit dem audit berufundfamilie® für seine familienfreundliche Personalpolitik ausgezeichnet worden. Das Zertifikat wird von der berufundfamilie GmbH, einer Initiative der Gemeinnützigen Hertie-Stiftung, verliehen.

# Inhaltsverzeichnis I

- 1. Die Zielmarktanalyse im Überblick (Management Summary)**
- 2. Allgemeine Länderinformationen zum Iran**
  - 2.1 Daten und Fakten, Politik, Geographie und Bevölkerung
  - 2.2 Wirtschaftliche Entwicklung, Außenwirtschaft, Deutsch-Iranische Beziehungen
  - 2.3. Sanktionsabbau, Marktpotential, Chancen und Herausforderungen
- 3. Branchenspezifische Informationen – Medizintechnik**
  - 3.1 Gesundheitswesen
    - 3.1.1 Einführung, Zahlen zum Gesundheitswesen
    - 3.1.3 Aufbau
    - 3.1.4 Herausforderungen
    - 3.1.5 Ziele und Ausblick
  - 3.2 Medizintechnik
    - 3.2.1 Marktentwicklung
    - 3.2.2 Marktentwicklung Privatsektor
    - 3.2.3 Aktuelle Projekte
    - 3.2.4 Bedarf
    - 3.2.5 Außenwirtschaft, Chancen für deutsche Unternehmen
- 4. Markteintritt – Iran**
  - 4.1 Allgemeine Informationen
  - 4.2 Foreign Investment Promotion and Protection Act (FIPPA), Freihandelszonen
  - 4.3 Vertriebswege, Geschäftsbeziehungen
  - 4.4 Positionierung im Markt, Zoll- und Ausfuhrbestimmungen
  - 4.5 Kontaktdaten, wichtige Adressen und Organisationen, Messen und Veranstaltungen
- 5. Literaturverzeichnis**

# 1. Die Zielmarktanalyse im Überblick (Management Summary)

# Die Zielmarktanalyse im Überblick: Management Summary

- Die vorliegende Zielmarktanalyse soll deutsche KMU bei der **Entwicklung einer Markteintrittsstrategie** für den iranischen Medizintechnikmarkt unterstützen.
- Hierzu sollen zunächst relevante Informationen zum Zielland gegeben werden (Kapitel 2). Es folgt ein branchenspezifischer Teil, in welchem das Marktpotential der Medizintechnikbranche analysiert wird (Kapitel 3). Abschließend werden konkrete Hinweise und Empfehlungen für einen erfolgreichen Markteintritt erläutert (Kapitel 4).
- Die **Management Summary** bietet einen ersten Überblick über den iranischen Markt – insbesondere hinsichtlich der Herausforderungen nach dem Sanktionsabbau. Hierzu werden im Folgenden wesentliche Aspekte der Zielmarktanalyse zusammenfassend dargestellt.

# Die Zielmarktanalyse im Überblick: Allgemeine Informationen zum Iran

- Die Islamische Republik Iran liegt am persischen Golf. Sie wurde am 01. April 1979 mit dem Sturz des Schah Mohammad Reza Pahlavi gegründet.
- Der Iran erstreckt sich über eine Fläche von 1.648.196 km<sup>2</sup> und zählt rund 81,8 Mio. Einwohner. Die Hauptstadt Teheran liegt im Norden des Landes und ist mit 12 Mio. Einwohnern die größte Stadt Irans.
- Als Folge der EU-Wirtschafts- und Finanzsanktionen sowie der US-Sanktionen ist die iranische Wirtschaft 2012 stark geschrumpft. Dennoch konnte sie seit 2005 durchschnittlich ein Wachstum von 2,65% realisieren. Mit der Aufhebung vieler Sanktionen wird von einigen Experten ein starker **Anstieg des BIP** in den kommenden Jahren erwartet.
- Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Deutschland und dem Iran waren bis vor den Sanktionen sehr eng und haben teilweise einen historischen Hintergrund.

# Die Zielmarktanalyse im Überblick: Branchenspezifische Informationen

- Die iranische Wirtschaft besteht aus mehr als nur dem Öl- und Gasverarbeitenden Gewerbe. Eine der wohl fortschrittlichsten Sektoren ist die Medizintechnik.
- Die Medizintechnik war zu keinem Zeitpunkt Bestandteil westlicher Sanktionen, dennoch litt der Im- und Export unter den Verzögerungen im Zahlungsverkehr.
- Unter Berücksichtigung der stetig zunehmenden Bevölkerungszahl und des wachsenden BIP, staatlicher Investitionsprogramme und sanktionsbedingt fehlender internationaler Geschäftspartner ist aktuell der ideale Moment, um in den schnell wachsenden iranischen Medizintechnikmarkt einzutreten.
- Um einen genauen Überblick über den iranischen Medizintechnikmarkt geben zu können, werden verschiedene Informationen des Gesundheitswesens zusammengetragen und hinsichtlich eines Markteintritts analysiert.

# Die Zielmarktanalyse im Überblick:

## Markteintritt – Iran

- Um erfolgreich auf dem iranischen Markt zu agieren, sollten einige landes- und branchenspezifische Eigenschaften berücksichtigt werden. Ausländischen KMU wird generell empfohlen, insbesondere zu Beginn der Geschäftstätigkeit im Iran mit einem **iranischen Partner** zu kooperieren.
- Zudem sollten für eine erfolgreiche Zusammenarbeit kulturelle, religiöse und geschäftsspezifische Gegebenheiten im Alltag der Iraner berücksichtigt werden.
- In diesem Zusammenhang sind verschiedene **Vertriebswege** denkbar, die im letzten Kapitel dieser Zielmarktanalyse angeführt werden.
- Auch wenn die **Qualität** deutscher Produkte im Iran als sehr positiv bewertet werden und somit ein gutes Verkaufsargument darstellen, sollten deutsche Unternehmen auch den **Preis** als wichtigen Faktor mit in ihre Vermarktungsstrategien aufnehmen.
- Durch die Sanktionen konnten sich in den letzten Jahren vor allem Unternehmen aus der Volksrepublik China gut am Markt etablieren und werden nun versuchen, ihre Marktanteile zu verteidigen.



# Allgemeine Länderinformationen zum Iran:

## Daten und Fakten <sup>1,2,3</sup>

<b>Hauptstadt</b>	Teheran
<b>Einwohner (2016)</b>	82,8 Mio.
<b>Fläche</b>	1,65 Mio. km <sup>2</sup>
<b>Amtssprache</b>	Farsi (Persisch)
<b>BIP /BIP je Einwohner (2015)</b>	396,9 Mrd. US\$ / 17.800,00 US\$
<b>Inflationsrate (2015)</b>	12%
<b>Staatsform</b>	Islamische Republik
<b>Staatsoberhaupt</b>	Ayatollah Seyed Ali Musavi Khamene'i
<b>Regierungsoberhaupt</b>	Hassan Ruhani
<b>Währung</b>	Iranischer Rial
<b>Arbeitslosenquote (2015)</b>	10,8%
<b>Staatsverschuldung (% des BIP)</b>	17,1% in 2015
<b>Deutsche Direktinvestitionen (2015)</b>	561,0 Mio. €

# 2. Allgemeine Länderinformationen zum Iran

# Allgemeine Länderinformationen zum Iran:

## Politische Struktur I <sup>5,6,7,8</sup>

- Im Zuge der islamischen Revolution, bei welcher der letzte Schah Mohammad Reza Pahlavi gestürzt wurde, wurde die Islamische Republik Iran am 1. April 1979 gegründet.
- Seit 1989 ist Ajatollah Sejjed Ali Chamene'í der politische und religiöse Führer des Iran und somit die **höchste politische und geistliche Instanz**, der Oberbefehlshaber Iranischen Streitkräfte und das Staatsoberhaupt. Der am 01. Juli 2013 gewählte und amtierende Präsident Hassan Rohani ist ihm **unterstellt**.
- Das Regierungssystem ist eine **prääsidentielle Theokratie**. Dies bedeutet, dass die Staatsgewalt allein religiös legitimiert ist und von einer göttlich erwählten Person, einer Priesterschaft oder einer sakralen Institution auf Grundlage religiöser Prinzipien ausgeübt wird.
- 2017 steht die nächste Präsidentschaftswahl an. Zu dieser wird sich Hassan Rohani aller Voraussicht nach wieder als Kandidat aufstellen lassen.

# Allgemeine Länderinformationen zum Iran:

## Politische Struktur II <sup>5,7,8,9</sup>

- Die politischen Führer des Landes haben generell anerkannt, dass eine Reduktion der Abhängigkeit von den Öl- und Gaseinnahmen notwendig ist. Zudem sollen der Bevölkerung im Land bessere Möglichkeiten auf Arbeit durch eine breitere Diversifikation der Wirtschaft eröffnet werden.
- Dazu hat die Regierung die Entwicklung kleiner und mittelständischer Unternehmen gefördert, ist aber nun zu dem Schluss gekommen, dass für eine langfristig starke und stabile Wirtschaft eine Reduktion staatlicher Eingriffe in die Wirtschaft erforderlich ist. Sie hat ein Programm zur **Privatisierung der Staatskonzerne** auf den Weg gebracht.
- Das von Ayatollah Khamenei im Juli 2006 erlassene Dekret sah vor, dass die Staatskonzerne bis zu 80% ihrer Vermögenswerte (mit Ausnahme von Unternehmen aus der Öl-Branche) innerhalb der folgenden 10 Jahre abstoßen und in private Hand geben sollen.
- Bei den Parlamentswahlen im Februar 2016 konnten die Reformer ansehnliche Zugewinne erzielen und somit eine Minderung der Konservativen und Hardliner im Parlament herbeiführen. Dadurch besteht die Hoffnung, dass notwendige Reformen auf den Weg gebracht werden, um die Wirtschaft des Landes weiter voranzutreiben.

# Allgemeine Länderinformationen zum Iran: Bevölkerung und Geographie 1,3,9

- Der Iran liegt am Persischen Golf, am Golf von Oman und am Kaspischen Meer.
- Im (Nord-) Westen teilt sich der Iran eine Grenze mit Aserbaidshan, Armenien, dem Irak und der Türkei. Im Osten mit Pakistan, Afghanistan und Turkmenistan.
- Die Hauptstadt **Teheran** liegt im Norden des Iran nahe des kaspischen Meers. Teheran zählt rund 12 Millionen Einwohner (2015).
- Weitere große Städte sind **Mashhad** (3,01 Mio. Einwohner), **Esfahan** (1,88 Mio.) und **Karaj** (1,80 Mio.).



Abb.: welkarte.com: Landkarte Iran

# Allgemeine Länderinformationen zum Iran:

## Demographie <sup>1,4</sup>

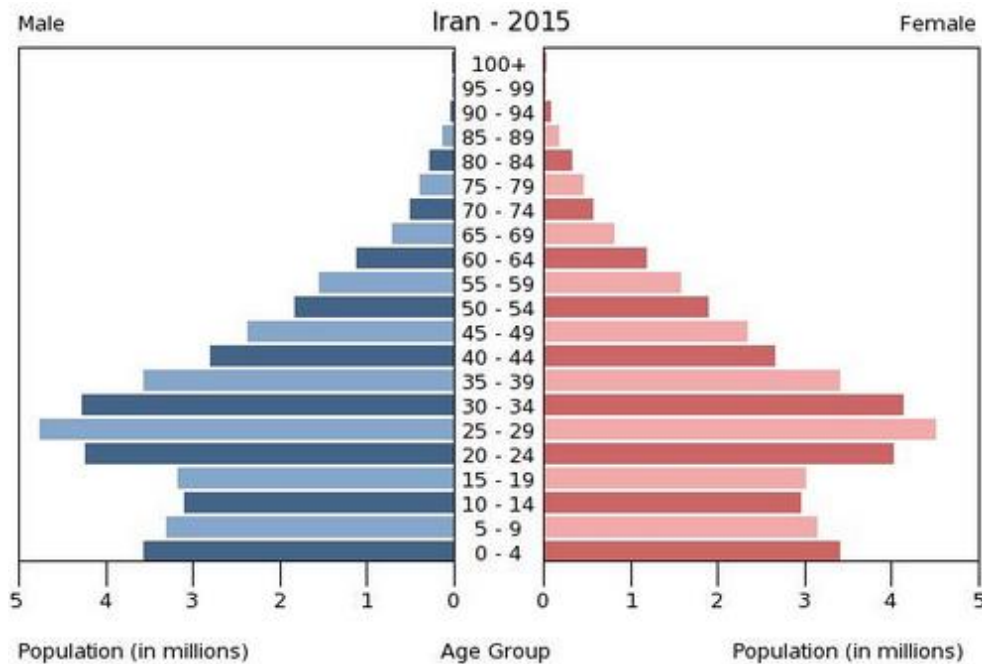


Abb.: CIA – The World Factbook: Population Pyramid Iran

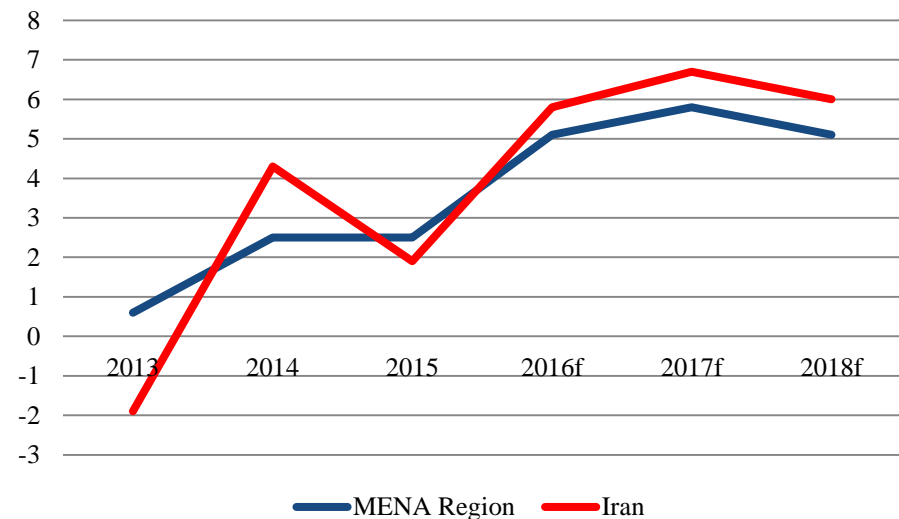
- Im Jahr 2016 leben rund 82,8 Mio. Menschen im Iran.
- Ca. 40% der Bevölkerung sind unter 25 Jahre alt (zum Vergleich: in Deutschland sind es 23,26%).
- Nur 5,4% der Bevölkerung sind über 65 Jahre alt.
- Die Bevölkerungswachstumsrate liegt im Jahr 2016 bei 1,18%.
- Die durchschnittliche Lebenserwartung liegt bei 71,4 Jahren.
- Ca. 73,4% der Iraner leben in urbanen Regionen.

# Allgemeine Länderinformationen zum Iran:

## Wirtschaftliche Entwicklung <sup>1,10,11,13</sup>

- Trotz eines starken Einbruchs des BIP im Jahr 2012 um -6,61%, ist das BIP seit 2005 jährlich durchschnittlich um +2,65% gewachsen. Die Prognosen der wirtschaftlichen Entwicklung bis 2020 sehen eine durchschnittliche jährliche Steigerung um 4,25%.
- 2014 lag der Zufluss an ausländischen Direktinvestitionen bei 2,10 Mrd. US\$. Im Zeitraum von 2002 bis 2014 lagen die jährlichen Direktinvestitionen durchschnittlich bei 2,82 Mrd. US\$.
- Expertenmeinungen zufolge wird die Inflation bis 2018 auf 6,25% sinken, auch wenn sie 2013 noch bei 34,73% lag.
- 2015 betrug das Pro-Kopf BIP 17.800,00 US\$ und ist im Vergleich zu Deutschland (41.267,31 US\$) als gering anzusehen.

**BIP von 2013 - 2018: Iran und MENA Region**



Quelle: worldbank.org Iran and MENA gdp

# Allgemeine Länderinformationen zum Iran: Außenwirtschaft – Handelsbilanzsaldo <sup>1,14</sup>

**Handelsbilanzsaldo Iran (2005 - 2015)**  
in Mrd. US\$

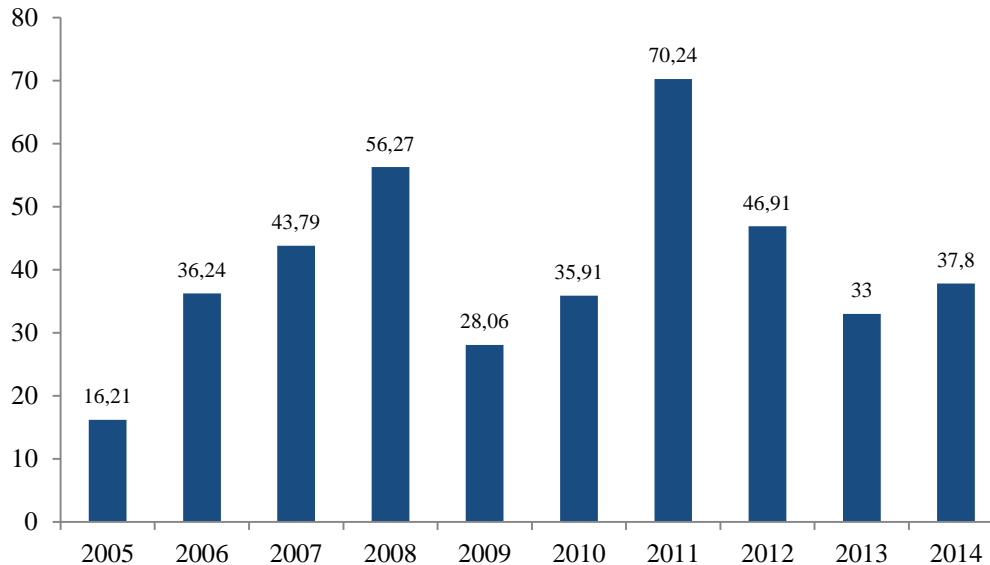


Abb.: Eigene Darstellung nach Statista: Irans Handelsbilanzsaldo

- Die iranische Außenhandelsbilanz weist seit Jahren ein **Saldo** auf (2014: **37,8 Mrd. US\$**).
- Im Jahr 2014 importierte Iran Güter im Wert von 52,07 Mrd. US\$. Der Wert der exportierten Güter belief sich auf 86,47 Mrd. US\$.
- **Hauptimportgüter** des Iran sind Maschinen, elektrotechnische Erzeugnisse, Eisen und Stahl sowie chemische Erzeugnisse.
- Zu den wichtigsten **Exportprodukten** gehören Erdöl und -gas, chemische und petrochemische Produkte sowie Erze.



# Allgemeine Länderinformationen zum Iran: Deutsch-Iranische Beziehungen <sup>10,14,15,59</sup>

- Die **Verbesserung der Iranischen Beziehungen** mit der internationalen Gemeinschaft ist ein erklärtes Ziel der Politik Rohanis. Nach der Beilegung des Streits um das Atomprogramm sollen die Beziehungen zu Europa, insbesondere Deutschland, gefestigt werden.
- Für Deutschland und die EU bleiben neben anderen politischen Themen vor allem Fragen zu Menschenrechtsverletzungen sowie die iranische Ablehnung des Existenzrechts Israels weiterhin problematisch.
- Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Deutschland und dem Iran sind traditionell eng. Ca. **30% der industriellen Infrastruktur stammt aus deutscher Produktion**. 2014 haben sich die Handelsbeziehungen, erstmals seit 2007, wieder positiv entwickelt.
- Zwischen dem Iran und Deutschland besteht ein **bilaterales Handelsabkommen**, welches es Investoren erleichtern soll, zu investieren und die nicht-wirtschaftlichen Risiken einer Investition auf einer stabileren Grundlage einschätzen zu können. Die deutschen Wirtschaftsverbände sind im allgemeinen optimistisch und gehen davon aus, dass der bilaterale Handel nach der Aufhebung der Sanktionen wieder an Fahrt gewinnen wird.

# Allgemeine Länderinformationen zum Iran: Abbau der EU Wirtschafts- und Finanzsanktionen <sup>17,18</sup>

- Mit der Unterzeichnung des **Joint Comprehensive Plan of Action (JCPOA)** am 14. Juli 2015, wurde der Streit über das Atomprogramm des Iran beigelegt. Die Vereinbarung beinhaltet Um- bzw. Rückbauschritte bezüglich der Atomanlagen, welche von der Internationalen Atomenergiebehörde bestätigt werden müssen.
- Die Bestätigung erfolgte am 16. Januar 2016. Dieser Tag wird als „Implementation Day“ bezeichnet und kennzeichnet die **Aufhebung oder Aussetzung zahlreicher internationaler Sanktionen**.
- Dieser Zustand ist aber vorerst nicht als endgültig zu betrachten. Sollte der Iran einen Verstoß gegen die vereinbarten Vertragsinhalte begehen, ermöglicht ein Streitschlichtungsmechanismus eine schnelle Reaktivierung der gesamten Sanktionsarchitektur („**Snap Back**“-Szenario“).
- Die Medizintechnikbranche war allerdings ohnehin zu keinem Zeitpunkt von den Sanktionen betroffen.
- **Die Gefahr des „Snap Backs“ wird, besonders aus wirtschaftlichen Gründen, als eher gering eingeschätzt.**

# Allgemeine Länderinformationen zum Iran: Abbau der EU Wirtschafts- und Finanzsanktionen <sup>17,19</sup>

- Spätestens am 18. Oktober 2023 oder bei einem positiven Bericht des Generaldirektors der „International Atomic Energy Agency“ (IAEA) an den Vorstand der IAEA sowie an den UN-Sicherheitsrat darüber, dass die IAEA zu dem Entschluss gekommen ist, dass nukleare Material sei lediglich für friedliche Zwecke verwendet werden, erfolgt eine Aufhebung proliferationsbezogener Sanktionen. Unberührt bleiben davon Sanktionen auf Grund von Menschenrechtsverletzungen.
- Spätestens im Jahr 2025 kommt es zur Aufhebung bestehender Wirtschaftssanktionen. Dabei wird auch die „Snap-Back Klausel“ aufgehoben.
- Von den Lockerungen der Sanktionen sind verschiedene Sanktionen und Regelungen ausgenommen. Dazu zählen die Sanktionen gegen den Iran wegen Menschenrechtsverletzungen EU VO 359/2011, die Regelungen der EU wie z. B. Art. 4 EG-Dual-Use-VO Nr. 428/2009 und nationale Regelungen wie etwa § 9 AWW. Diese müssen von Marktteilnehmern weiterhin sorgfältig beachtet werden.

# Allgemeine Länderinformationen zum Iran: Marktpotential für deutsche Unternehmen <sup>20, 21, 22</sup>

- Verschiedene Gründe machen den Iran für deutsche Unternehmer besonders attraktiv:
  - Der **große Bedarf an Technologie**, um die dringend notwendige Modernisierung der Industrie voranzutreiben, bietet ein sehr großes Potential und überaus gute Absatzchancen für deutsche Unternehmen. Laut einer Einschätzung des Präsidenten des Bundesverbandes der Deutschen Industrie Ulrich Grillo könnte sich das Exportvolumen in der Industrie auf mehr als 10 Mrd. Euro vervielfachen.
  - Eine im August 2015 durchgeführte Studie von „On Device“ zeigt, dass 66% der Teilnehmer die importierten Produkte wegen der als besser wahrgenommenen Qualität gegenüber den iranischen Produkten bevorzugen. Des Weiteren ergab die Studie das 87% Iraner **deutsche Marken als sehr hochwertig** einschätzen, wohingegen dies nur 18% von chinesischen Marken behaupteten.

# Allgemeine Länderinformationen zum Iran: Herausforderungen für deutsche Unternehmen I <sup>10, 19, 21</sup>

- Folgende Probleme im Irangeschäft könnten eine Herausforderung für deutsche Unternehmen darstellen:
  - Auch wenn die Gefahr des „**Snap Backs**“ als eher gering eingestuft wird, sollte sie dennoch nicht außer Acht gelassen werden.
  - Die Unterschiede zwischen der westlichen und der iranischen **Kultur** müssen bei Investitions- und Geschäftsvorhaben berücksichtigt werden.
  - Obwohl viele Iraner Deutsch und Englisch sprechen, kann es von Vorteil sein eine persisch sprechende Person zu konsultieren, die Dokumente übersetzen und bei Gesprächen als **Dolmetscher** fungieren kann.
  - Bei der Einfuhr von Produkten muss trotz des Abbaus der Sanktionen darauf geachtet werden, für welche Zwecke ein Produkt verwenden werden kann. Besteht die Gefahr, dass ein Produkt auch für militärische Zwecke genutzt werden kann, so ist dieses vom Export in den Iran ausgeschlossen (**Dual-Use Güter**).

# Allgemeine Länderinformationen zum Iran: Herausforderungen für deutsche Unternehmen II <sup>1,22,23,24,25</sup>

- In der Rangliste für globale Wettbewerbsstärke, welche vom World Economic Forum erstellt wird, belegte der Iran im Jahr 2014/15 den 83. von 144 Plätzen. Als großes Defizit wird die Entwicklung des Finanzmarktes, die Effizienz des Arbeitsmarktes sowie die Ausprägung des Geschäftssinns genannt. Des Weiteren könnte die sehr konservative iranische Elite ein Problem darstellen.
- Die hohe Inflationsrate sowie die instabilen Wechselkurse zum Euro und US-Dollar können als weitere Herausforderung angesehen werden. Um ein gutes Signal an potentielle Investoren zu senden, sollte nach Meinungen von Experten Iranische Staat die Zentralbank zu einer unabhängigen Institution transformieren.

# Allgemeine Länderinformationen zum Iran:

## Zwischenfazit zum Iran

- Durch den Abbau der EU Wirtschafts- und Finanzsanktionen öffnet sich ein Markt, der viele Jahre unter diesen Sanktionen litt und nun einen hohen **Investitionsbedarf** in den meisten Wirtschaftsbereichen vorweist.
  - Als zweitgrößte Wirtschaftsnation in der MENA-Region (Mittlerer Osten und Nordafrika) und einer jungen und modernen Bevölkerung, bietet Iran **gute Möglichkeiten für exportorientierte Unternehmen**. Dabei sollten aber auch die kulturellen Herausforderungen und die politischen Hürden nicht unterschätzt werden.
- **Besonders angekündigte Investitionen im Gesundheitssektor lassen auf hervorragende Marktaussichten schließen. Davon könnten auch deutsche Medizintechnik-Hersteller profitieren.**

# 3. Branchenspezifische Informationen – Medizintechnik



# Branchenspezifische Informationen: Gesundheitswesen – Einführung I <sup>30, 31</sup>

- Generell ist die bestmögliche medizinische Versorgung für jeden Iraner durch die Verfassung abgesichert und über 90% der Bevölkerung sind krankenversichert.
- Entgegen positiver Ziele und Entwicklungen ist ein **Stadt-Land-Gefälle** bei der medizinischen Versorgung zu beobachten. Zwar haben 95% der Bevölkerung auf dem Land Zugang zu ärztlicher Versorgung, doch bestehen gravierende Unterschiede was die Qualität der Versorgung anbelangt.
- Dennoch ist die gesundheitliche Lage im Iran grundsätzlich gut. Positive Tendenzen zeichnen sich auch in den Bereichen **Lebenserwartung und Kindersterblichkeit** ab.
- Die **häufigsten schwereren Krankheiten** im Iran sind Masern und Malaria, wobei auch HIV ein immer ernster werdendes Problem darstellt. Das HIV-Problem wurzelt hauptsächlich in der Drogensucht vieler junger Iraner.
- Ebenso fördert die Tatsache, dass Kindern und Jugendlichen nötiges Wissen über Geschlechtsverkehr und sexuell übertragbare Krankheiten kulturell bedingt nicht oder erst nach Eheschluss zugetragen wird.

# Branchenspezifische Informationen: Gesundheitswesen – Einführung II <sup>66,65,31,30</sup>

## Ästhetische Chirurgie

- Ein äußerst bedeutender Bereich im iranischen Gesundheitssektor ist die ästhetische Chirurgie. Besonders Nasenkorrekturen erfreuen sich vor Ort großer Beliebtheit und werden im Iran **weltweit am zweithäufigsten** durchgeführt. Am häufigsten finden Nasenkorrekturen in den Vereinigten Staaten statt.
- Aufgrund der lokalen Kleiderordnung wird der **Gesichtsästhetik** ein immenser Wert beigemessen. Außerdem wird die Durchführung einer Nasenkorrektur im Iran als wichtiges **Statussymbol** betrachtet.
- Allein in Teheran praktizieren 3.600 Chirurgen auf diesem Feld. Die Zahl der registrierten Schönheitsoperationen beläuft sich auf über 200.000 im Jahr.
- Der Grundbedarf für Medizintechnik in diesem Bereich ist ziemlich hoch. Unter Berücksichtigung der wachsenden Anzahl von Medizin-Touristen (aktuell ca. 30.000 p.a.) ist auch hier mit einem steigenden Bedarf zu rechnen.

# Branchenspezifische Informationen: Gesundheitswesen – Zahlen zum Gesundheitswesen I<sup>33</sup>

Einwohnerzahl 2016 (Mio.)	82,8
Bevölkerungswachstum (% p.a.; Durchschnitt 2011 bis 2015)	1,2
BIP pro Kopf (US\$; 2015/16; iranisches Jahr)	5.191
Gesundheitsausgaben pro Kopf insgesamt (US\$, 2014)	351
Gesundheitsausgaben pro Kopf insgesamt (PPP US\$, 2014) 2)	1.082
Anteil der Gesundheitsausgaben am BIP (%; 2014)	6,9
Ärzte/100.000 Einwohner (2015)	140
Krankenhausbetten/100.000 Einwohner (2015)	171
..privat	19
..öffentlich	152

Quelle: Eigendarstellung nach GTAI

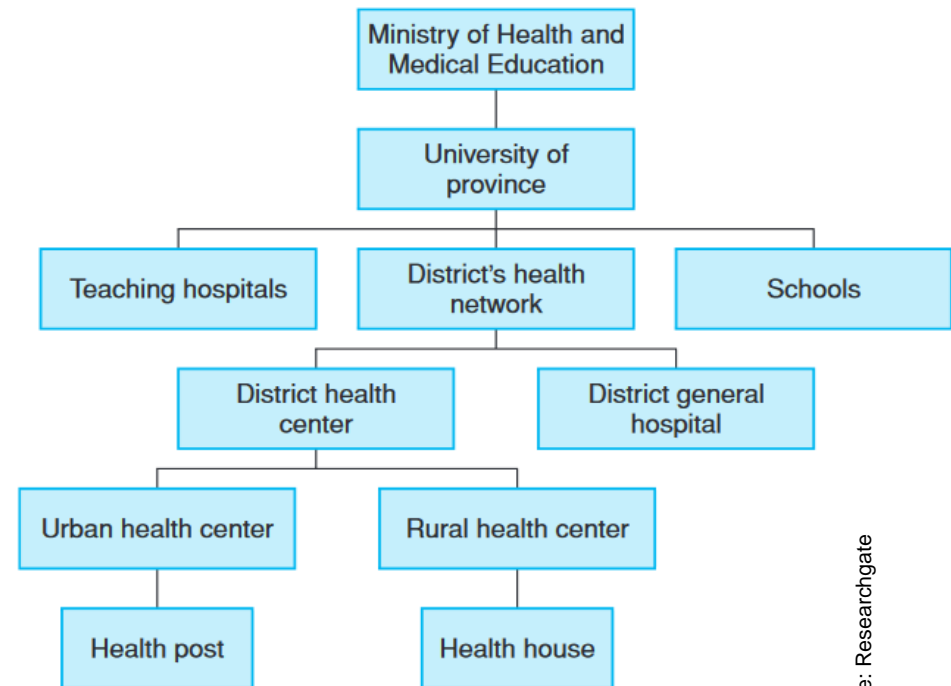
# Branchenspezifische Informationen:

## Gesundheitswesen – Zahlen zum Gesundheitswesen II<sup>67</sup>

- Im internationalen Vergleich befinden sich die in der Tabelle angegebenen Werte zur Versorgung der Bevölkerung im unteren Mittelfeld.
- Die wachsende Bevölkerung erschwert die qualitativ hochwertige Versorgung aller Einwohner.
- Auffällig sind auch die geringen Gesundheitsausgaben und Ärztedichte sowie die niedrige Anzahl an Krankenhausbetten. Zudem fällt auf, dass der Anteil an Krankenhausbetten in privaten Krankenhäusern noch sehr niedrig ist.
- Das iranische Gesundheitsministerium hat bereits Pläne zum Umgang mit den anstehenden Herausforderungen entwickelt und veröffentlicht. **Privatisierungsmaßnahmen** sind auch fester Bestandteil dieser Pläne.

# Branchenspezifische Informationen: Gesundheitswesen – Aufbau<sup>38</sup>

- Für die entsprechende Politikgestaltung wurde 1993 das Gesundheitsministerium („**MoHME**“) gegründet.
- Das Ministerium hat u.a. die Befugnis, den **privaten Gesundheitssektor** zu überwachen, regulieren und Lizenzen zu erteilen.
- Diese Befugnisse werden vom Ministerium an die medizinischen Universitäten der Provinzen delegiert.
- Seit der Gründung gibt es erkennbare Fortschritte im Gesundheitswesen, dennoch existieren noch enorme **Herausforderungen**, die es zu bewältigen gilt.



Quelle: Researchgate

# Branchenspezifische Informationen: Gesundheitswesen – Herausforderungen I <sup>31,32,33</sup>

- Entgegen positiver Entwicklungen ist ein **Stadt-Land-Gefälle** bei der medizinischen Versorgung zu beobachten. Zwar haben 95% der Bevölkerung auf dem Land Zugang zu ärztlicher Versorgung, doch bestehen gravierende Unterschiede, was die Qualität der Versorgung anbelangt.
- Die **Ausgaben** für das Gesundheitswesen betragen ca. 25,5 Mrd. €. Das macht 6,9% des BIP aus, was im internationalen Vergleich relativ niedrig ist. In Deutschland liegen entsprechende Ausgaben bei ca. 330 Mrd. Euro. (11,2% des BIP). Der Anteil des öffentlichen Sektors beträgt in Deutschland dabei 77%. Die staatlichen Gesundheitsausgaben des Iran machen nur 41,2% der gesamten Ausgaben im Gesundheitssektor aus.
- Die chronische **Unterfinanzierung** der Sozialversicherungen führte in der Vergangenheit häufiger zu Verzögerungen bei Zahlungen an staatliche Krankenhäuser.
- Die staatlichen Krankenhäuser leiden auch im Bereich Medizintechnik unter der permanenten Unterfinanzierung. Vorhandene Geräte sind zu großen Teilen veraltet und Neuanschaffungen zu teuer.

# Branchenspezifische Informationen: Gesundheitswesen – Herausforderungen II <sup>31,32,33, 67</sup>

- Die **Bettenkapazität** ist mit 171 Betten pro 100.000 Einwohner ebenfalls noch zu niedrig. In Anbetracht der momentanen Unterversorgung sowie der wachsenden Bevölkerung reichen die Kapazitäten bei weitem nicht aus, um eine adäquate Gesundheitsversorgung der Einwohner sicherzustellen.
  - Ebenso unzureichend ist die **Ärztedichte** (140 pro 100.000 Einwohner). In Deutschland ist die Ärztedichte mehr als doppelt so hoch (350 pro 100.000 Einwohner). Besonders hoch ist die Unterversorgung in den ländlichen Regionen. Es fehlen nötige Anreize für Ärzte, diese Regionen nicht zu verlassen.
- Für die Lösung der genannten Probleme hat die iranische Regierung im Jahr 2014 den „Health Sector Evolution Plan“ vorgestellt.

# Branchenspezifische Informationen: Gesundheitswesen – Ziele und Ausblick I <sup>34</sup>

Unter Durchführung des 2014 veröffentlichten „Health Sector Evolution Plan“ (HSEP) sollen wesentliche Fortschritte im Gesundheitssystem erreicht werden.

## HAUPTZIELE

- Allgemeine Verbesserung des Gesundheitssystems
- Kostenfreie Basisversicherung für alle nichtversicherten Iraner
- Reduzierung des Eigenbeitrags bei Krankenhausbehandlungen
- Finanzielle Unterstützung chronisch Kranker und Behinderter
- Motivation für Ärzte, benachteiligte Regionen nicht zu verlassen
- Qualitätssteigerung bei Krankenhausbehandlungen

## FINANZIERUNG

- Erhöhung des Budgets für das Gesundheitswesen
- Weitere staatliche Subventionen
- Spezielle zweckgebundene Mehrwertsteuer in Höhe von 1%



# Branchenspezifische Informationen: Gesundheitswesen – Ziele und Ausblick II <sup>32,34</sup>

## Steigende Bettenkapazitäten

- In den kommenden fünf Jahren soll die Bettenkapazität in Krankenhäusern massiv aufgestockt werden. Damit geht ein erhöhter Medizintechnikbedarf hervor.
- Die Bevölkerungszahl wird für das Jahr 2021 auf ca. 84 Mio. Einwohner geschätzt. Dieses Wachstum macht eine Erweiterung der Kapazitäten unabdingbar.
- Von aktuell etwa 130.000 Betten in insgesamt 850 Krankenhäusern ist eine Erweiterung auf bis zu 220.000 Betten zu erwarten.
- Für viele deutsche Unternehmen ist das ein geeigneter Zeitpunkt, um sich in dem stark wachsenden Markt zu profilieren.
- Hierbei müssen auch die folgenden branchenspezifische **Marktentwicklungen** berücksichtigt werden.

# Branchenspezifische Informationen:

## Medizintechnik – Marktentwicklung I <sup>32, 33, 36</sup>

- Bis vor einigen Jahren wurden medizintechnische Produkte im Iran weitestgehend importiert. Nach dem Ersten Golfkrieg strebte die Regierung ein **nachhaltiges Wachstum der lokalen Medizintechnikproduktion** an.
- Während 1990 noch 61 iranische Hersteller in diesem Segment vertreten waren, stieg die Zahl der nationalen Hersteller bis zum Jahr 2008 auf über 400. Diese konnten die Produktion von 520 verschiedenen Produkten bewerkstelligen.
- Größtenteils (ca. 85%) galten diese Produkte der Befriedigung des nationalen Eigenbedarfs.
- Schon längere Zeit wird der Bedarf an medizinischer Einwegausrüstung (z.B. Spritzen) größtenteils durch die eigene Produktion gedeckt. Teilweise wird auch technologisch anspruchsvollere Medizintechnik im Iran produziert. Hierfür werden häufig ausländische Produkte kopiert oder Geräte unter Benutzung importierter Komponenten gebaut. Der Patentschutz im Iran ist im Wesentlichen mit internationalen Standards zu vergleichen. Siehe hierzu:  
[http://www.wipo.int/directory/en/details.jsp?country\\_id=82](http://www.wipo.int/directory/en/details.jsp?country_id=82)
- **Ohne substantielle lokale Wertschöpfung und Know-how Transfer könnte das Geschäft für ausländische Hersteller schwieriger werden.**

# Branchenspezifische Informationen: Medizintechnik – Marktentwicklung II <sup>33</sup>

- Anfang der 1990er Jahre wurde eine Politik verfolgt, die die lokale Herstellung von Medizintechnik fördern sollte. Entsprechend wurde es für ausländische Hersteller schwieriger, ihre Produkte in den Iran zu exportieren.
- Aktuell sind für ausländische Hersteller keine vergleichbaren Hürden festzustellen. Doch ist es nicht auszuschließen, dass in Zukunft erneut eine ähnliche Politik verfolgt wird.
- Daher ist der Know-how Transfer bzw. die lokale Wertschöpfung für einen langfristigen Erfolg im Iran unabdingbar.

## Einige wichtige iranische Medizintechnikhersteller:

Bereich	Unternehmen	Webseite
Patientenüberwachung	Pooyandegan Rah Saadat Company	<a href="http://www.sadatco.com/">http://www.sadatco.com/</a>
Radiologiegeräte	Pars Pad Company und X-Ray Iran	N/A
Operationstische	Darmangar Arash	<a href="http://www.darmangar.com/">http://www.darmangar.com/</a>
Telemedizin-Systeme	Farafan Tashkhis	<a href="http://www.farafan.com/">http://www.farafan.com/</a>

# Branchenspezifische Informationen: Medizintechnik - Marktentwicklung Privatsektor <sup>33, 67</sup>

## Der Privatsektor gewinnt an Bedeutung

- Das iranische Gesundheitswesen leidet unter einer permanenten Unterversorgung. Neben staatlichen Investitionen soll dieser Zustand anhand von Investitionen in- und ausländischer Unternehmen überwunden werden. Der Staat will seine Beteiligungen auf ein Minimum reduzieren. So setzen Regierungsvertreter des Gesundheitsministeriums (MoHME) auf ein Konzept, das auf „Private Public Partnership“ (PPP) basiert:
  - Medizinische Dienstleistungen sollen fortan bei privaten Betreibern eingekauft werden.
  - Private Investoren schließen Vereinbarungen mit den Sozialversicherungen ab, welche die Zahl der zugewiesenen Patienten und die entsprechende Vergütung enthalten.
  - Entsprechende Projekte werden von den lokalen medizinischen Universitäten durchgeführt. Diese können von ausländischen Investoren kontaktiert werden. Dies gilt beispielsweise im Bereich Krankenhausbau. Auch bezüglich der Ausstattung mit Medizintechnik fungieren die lokalen Universitäten als Ansprechpartner für ausländische Investoren.

# Branchenspezifische Informationen

## Medizintechnik – Aktuelle Projekte <sup>33, 67</sup>

- Derzeit wird mit lokalen und ausländischen Investoren über den Bau von Krankenhäusern verhandelt, welche die Bettenkapazität um **weitere 20.000 Betten** ausweiten würden. Unternehmen aus Korea, Japan und Italien sind hierfür im Gespräch.
- Im Januar 2016 wurde mit dem italienischen Unternehmen Pessina Costruzioni der Bau und Betrieb von fünf Krankenhäusern mit insgesamt **4.000 Betten** vereinbart.
- Auch die koreanischen Unternehmen Samsung und Daewoo sollen an Projekten interessiert sein.
- Im Februar 2014 waren 145 neue Krankenhäuser mit einer Kapazität von 24.200 Betten im Bau. Einige davon sind bereits fertiggestellt. Neue Projekte kommen ständig hinzu. Diese Entwicklung beeinflusst den Medizintechnikbedarf äußerst positiv.
- Ein Überblick über alle aktuellen Krankenhausbauprojekte bietet folgendes Prospekt:  
<http://www.irhs2016.com/UserFiles/file/Irhs%202016%20project%20book%20hospital.pdf>
- Ansprechpartner sind die lokalen Universitäten. Die Kontaktdaten sind auf den Webseiten der jeweiligen Universitäten zu finden.

# Branchenspezifische Informationen:

## Medizintechnik – Bedarf <sup>36,32,33</sup>

- Aktuell liegt der Wert der importierten Waren im Medizintechnikmarkt laut dem iranischen Gesundheitsministerium bei ca. 0,9 Mrd. USD, während die lokal produzierten auf ca. 0,4 Mrd. USD und die illegal in das Land geschmuggelten Waren auf ca. 0,3 Mrd. USD beziffert werden.
- Neben der Einfuhr von Produkten soll auch durch internationale Kooperationen und Know-how Transfer die jetzt schon beachtliche **lokale Medizintechnik-Produktion** an Bedeutung gewinnen.
- Analog zum wachsenden Marktvolumen **steigt der Bedarf an Medizintechnik**. Nach der Aufhebung einiger Sanktionen zielt die Regierung in Kooperation mit internationalen Investoren auf die **Erweiterung des Marktvolumens** im Gesundheitswesen auf über 2 Mrd. US Dollar ab.
- **Es ist zu erwarten, dass die Außenwirtschaft in naher Zukunft ihr Potenzial weiter entfalten wird.**

# Branchenspezifische Informationen: Medizintechnik – Außenwirtschaft I <sup>32</sup>

## Internationale Geschäftsbeziehungen

- Etwa 500 lokale Produzenten sowie ca. 4000 lokale Distributoren stehen ungefähr **1500 importierende Unternehmen** gegenüber.
- Die Lieferung medizintechnischer Produkte war von US/EU bzw. VN Sanktionen stets ausgeschlossen. Dennoch kam es aufgrund zahlreicher Behinderungen im Zahlungsverkehr, die als Folge der Sanktionen entstanden sind, zu einer **sukzessiven Rückentwicklung**
- Nach der Aufhebung der Sanktionen ist allerdings mit einer starken **Fortentwicklung der internationalen Geschäftsbeziehungen** zu rechnen.
- Für deutsche Hersteller ist das eine besondere Gelegenheit, den iranischen Markt zu bearbeiten, um große Marktanteile für sich zu gewinnen. Traditionell ist Deutschland für Iraner ein sehr bedeutender **Handelspartner**.

# Branchenspezifische Informationen: Medizintechnik – Außenwirtschaft II <sup>32</sup>

## Handelspartner

- Führende Handelspartner Irans aus der EU sind mit etwa 60% des gesamten EU28-Imports die **Niederlande und Deutschland**. Der Wert der importierten Medizintechnikprodukte aus diesen beiden Ländern betrug im Jahr 2015 über 280 Mio. USD.
- Die **USA steigerten 2015 ihre Medizintechnik-Exporte** in den Iran um 50% auf etwa 50 Mio. USD.
- Importe über **Drittländer** bleiben hierbei allerdings unberücksichtigt. Der Iran importierte in den vergangenen Jahren große Mengen benötigter Waren über Drittländer wie zum Beispiel die Vereinigten Arabischen Emirate.



# Branchenspezifische Informationen: Medizintechnik – Außenwirtschaft III <sup>32, 33, 39</sup>

**Deutschland ist neben den Niederlanden der wichtigste Lieferant für Medizintechnik für den Iran.**

- Die Tabelle auf der folgenden Seite (Außenwirtschaft IV) zeigt die aktuelle **Entwicklung deutscher Medizintechnikausfuhren** in den Iran von 2013 bis 2015.
- Bereits von 2013 auf 2014 ist ein leichter Anstieg beim Exportvolumen auszumachen. Im letzten Jahr kam ein weiterer kräftiger Zuwachs hinzu. Allein von Januar bis Oktober 2015 wurde Medizintechnik im Wert von knapp 97 Mio. € in den Iran geliefert, was eine Steigerung von 49,9% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum bedeutet. Insbesondere im Bereich der Mechanotherapie und Massageapparate (+229,7%) sowie der Atmungsgeräte (+181,5%) konnten deutsche Firmen laut GTAI immens zulegen.

## Medizintechnik – Außenwirtschaft IV

HS	Produktgruppe	2013	2014	2015 (bis Oktober)	Veränd. 2015/14
8419	Sterilisationsapparate (nur 8419.20)	185	469	108	-44,0
8713	Rollstühle	568	1.317	646	-41,4
9018	Chirurgische, zahnärztliche etc. Instrumente, Apparate und Geräte	41.727	43.019	47.152	48,4
9019	Apparate etc. für Mechanotherapie; Massageapparate und -geräte	1.800	3.133	7.020	229,7
9020	Atmungsapparate und -geräte etc.	1.145	89	250	181,5
9021	Apparate etc. zu orthopädischen Zwecken etc.	18.049	26.113	29.112	48,0
9022	Röntgenapparate und -geräte	19.800	8.727	12.188	63,6
9402	Medizinische Möbel	509	2.741	368	-83,1
	Summe	83.783	85.608	96.844	49,9

Quelle: Eigendarstellung nach <https://www.gtai.de>

(Ausgewählte Produkte; in 1.000 Euro, Veränderung in %)

# Branchenspezifische Informationen:

## Medizintechnik – Chancen für deutsche Unternehmen I <sup>32,33,34,39</sup>

**An der Beteiligung deutscher Medizintechnik-Hersteller besteht besonderes Interesse.**

- Im Zuge des „ **Health Sector Evolution Plan**“ des Gesundheitsministeriums sollen die iranischen Gesundheitsdienstleistungen allgemein verbessert werden. An der Beteiligung deutscher Medizintechnik-Hersteller besteht hierbei besonderes Interesse.
- Außerordentliche Chancen sind hierbei im **Hightech-Segment** zu konstatieren.
- Während der Sanktionsphase ist es Unternehmen aus China und Korea gelungen, ihre Marktanteile zu erweitern. Durch Anwendung des **Preisvorteils** bei der Standardausrüstung wird es ihnen gelingen, diese Anteile größtenteils erfolgreich zu verteidigen.
- Im Bereich der **Hochtechnologien** werden weiterhin Unternehmen aus Europa, den USA und Japan dominieren.

## Branchenspezifische Informationen:

### Medizintechnik – Chancen für deutsche Unternehmen II <sup>32,33</sup>

- Besonders in den Gebieten, in denen neue Krankenhausprojekte umgesetzt werden (siehe aktuelle Projekte) ist die Nachfrage nach Medizintechnik sehr hoch.
- Beispielsweise wird in naher Zukunft die Anschaffung und Erneuerung zahlreicher MRT-Geräte, Angiographie-Systeme und Linearbeschleuniger angestrebt.
- Auch nach anderen Produkten gibt es eine starke Nachfrage. Einige Beispiele: Sterilisationsapparate, Rollstühle, Chirurgische Apparate, Apparate für Mechanotherapie, Atmungsapparate, Apparate zu orthopädischen Zwecken, Röntgenapparate und –geräte, medizinische Möbel, u.v.m.
- Zuständig für die Projekte sind die lokalen medizinischen Universitäten. Entsprechende Befugnisse wurden ihnen durch das Gesundheitsministerium übertragen.
- Für Informationen zu öffentlichen Ausschreibungen können das Gesundheitsministerium direkt oder die Universitäten kontaktiert werden. Trotz der Absicht, die lokale Herstellung zu fördern, können deutsche Unternehmen sich an Ausschreibungen beteiligen. Die Zusammenarbeit mit iranischen Unternehmen wird dabei empfohlen.
- Bei Nachfragen kann (neben den Universitäten und dem Gesundheitsministerium) die **Iranian Association of Medical, Dental & Laboratory Equipment Manufacturers** kontaktiert werden. → <http://www.imdle.com/>

# Branchenspezifische Informationen:

## Medizintechnik – Chancen für deutsche Unternehmen III

### Chancen

- Staatliche Investitionen im Gesundheitsmarkt
- Wachsendes Marktvolumen
- Sehr gutes Image deutscher Produkte
- Fehlende internationale Partner aufgrund der Sanktionen
- Weitläufige Privatisierungsmaßnahmen
- Öffnung des Marktes für internationale Investoren
- Know-how deutscher Unternehmen

# Branchenspezifische Informationen:

## Medizintechnik – Chancen für deutsche Unternehmen III

Neben zahlreichen Chancen gibt es auch einige Herausforderungen, die es bezüglich des Markteintritts zu bewältigen gilt. Einige wichtige werden in der folgenden Grafik zusammengefasst.

### Herausforderungen

- Langfristiges Ziel Iranischen Regierung, auf die Wertschöpfung im eigenen Land zu setzen
- Sprachliche und kulturelle Barrieren
- Instabile lokale Währung (Rial)
- Politisch instabile Region und weiterhin wirtschaftliche Abhängigkeit vom Öl
- Große Konkurrenz aus China und Korea, besonders bei Standardprodukten
- Evtl. drohende Importersatzpolitik in der Zukunft

# 4. Markteintritt - Iran

## 4. Markteintritt - Iran:

### Allgemeine Informationen I <sup>18,31</sup>

- Nach der Aufhebung einiger Sanktionen sowie des Etablierens neuer Regelungen durch die iranische Regierung, welche ausländische Investoren schützen aber auch als Leitfaden dienen sollen, könnte der Iran folglich ein **globaler Wirtschaftsstandort** werden.
- Die private Wirtschaft des Iran war schon immer daran interessiert eng mit ausländischen Investoren zusammenzuarbeiten. Als Anreiz für ausländische Investoren dienen die **hohen Kapitalrückflüsse** aus den Investments. Der durchschnittliche ROI (Return on Invest) für den Immobilien-, Telekommunikations-, Bergbau- und Ölsektor liegt bei 44,9% (2014). Entsprechende ROI-Werte für den Medizintechnikbereich sind aktuell nicht bekannt.
- Bei abnehmender Inflation und stabileren Wechselkursen können **Fremdwährungseffekte** einen weiteren positiven Effekt auf den ROI haben.



## 4. Markteintritt - Iran:

### Allgemeine Informationen II <sup>51,61</sup>

- Welche Güter und Waren in den Iran importiert werden dürfen, zu welchen es notwendig ist eine Genehmigung einzuholen und welche Waren vom Import ausgeschlossen sind, kann aus den **EU Regelungen, die unter dem Punkt „Zoll- und Ausfuhrbestimmungen“** aufgeführt sind, entnommen werden.
- Bei Investitionsvorhaben in den Iran, muss die Haltung der iranischen Regierung berücksichtigt werden, welche es anstrebt längerfristige Verpflichtungen und einen **Technologietransfer** zwischen den ausländischen Investoren und der heimischen Wirtschaft zu schaffen.
- Aus diesem Grund sollten sich ausländische Firmen eine **mittel- bis langfristige Eintrittsstrategie** für den iranischen Markt entwickeln.
- Bei spezifischen Geschäftsterminen oder bei Terminen mit Behörden oder offiziellen Vertretern der Regierung und Ministerien sollte, trotz des hohen Bildungsniveaus und guter Englischkenntnisse der meisten Iraner, eine persisch sprechende Person als **Dolmetscher** dabei sein.

## 4. Markteintritt - Iran:

### Foreign Investment Promotion and Protection Act I<sup>17,18,54</sup>

- Als gesetzliche Rahmenbedingung für ausländische Investoren gilt der **Foreign Investment Promotion and Protection Act („FIPPA“)**. 2002 wurde dieser durch die Regierung ratifiziert und löste die bis dato gültigen Regelungen ab.
- Investitionen sind in allen Bereichen der Wirtschaft (ausgenommen sind Waffen, Munition und Sicherheitsdienste) möglich. Bevor ein ausländischer Investor sich auf die Regelungen des „FIPPA“ beziehen kann, benötigt er eine **Investitionslizenz**.
- Die zuständige Behörde für das entsprechende Genehmigungsverfahren ist die „**Organization for Investment, Economic and Technical Assistance of Iran (OIETAI)**“. Die endgültige Entscheidung, ob die Investition genehmigt wird, trifft eine gesonderte Kommission für Auslandsinvestitionen auf Basis des OIETAI-Berichts.
- Wollen Investoren bestehende Investitionen neu strukturieren, um in den Geltungsbereich eines bilateralen Investitionsabkommens zu fallen, muss unter Umständen eine neue OIETAI-Zulassung beantragt werden.

## 4. Markteintritt - Iran:

### Foreign Investment Promotion and Protection Act II<sup>17,18,50,54</sup>

- Hinsichtlich der Art der Investition, des Investitionsvolumens, des Anteils an der Beteiligung, der Gewinn und Kapitalrückführung sowie der gegenseitigen Beziehungen zwischen den Parteien des Investitionsvorhabens, werden im **FIPPA keine Beschränkungen** aufgestellt.
- Generell geben die FIPPA-Regelungen somit höhere Sicherheiten gegen nicht kommerzielle Risiken wie z.B. Fragestellungen bezüglich der Rückführung von Kapital und Enteignungen. Durch die Regelungen des FIPPA verpflichtet sich die Regierung, die Kapitalrückführung zu erleichtern sowie eine vollständige und faire Entschädigung bei Enteignungen durch den Staat oder einer Unterbrechung der Geschäftstätigkeiten des ausländischen Investors zu gewährleisten.
- Im Weiteren werden ausländischen Investoren **die gleichen Rechte** eingeräumt, die auch den lokalen Investoren zustehen.

→ Die neuen Regelungen der Iranischen Regierung sollen unterstreichen, dass diese an der Wahrung der Interessen ausländischer Investoren interessiert ist und sie willkommen heißt.

## 4. Markteintritt - Iran:

### Foreign Investment Promotion and Protection Act III<sup>17,18,54</sup>

- Nach Artikel 3 des FIPPA werden ausländische Investitionen zwei unterschiedlichen Gruppen zugeordnet:

Foreign Direct Investment	Foreign Indirect Investment
<p>Investitionen in alle Wirtschaftsbereiche des privaten Sektors durch direkte Beteiligungen am Aktienkapital iranischer Unternehmen, ob in Greenfield-Projekten oder in bestehende Unternehmen. Dabei ist die ausländische Beteiligung nicht durch einen prozentualen Höchstsatz am iranischen Unternehmen gedeckelt.</p>	<p>In Kooperation mit iranischen Unternehmen kann, anders als bei einem Direktinvestment, in jede Art von Investitionsmöglichkeit investiert werden.</p> <p>Dies ermöglicht Investoren Beteiligungen an nationalen Projekten, die vor Direktinvestitionen gesetzlich geschützt sind.</p>

## 4. Markteintritt - Iran: Bilaterales Investitionsabkommen I<sup>17,18,54</sup>

- Iran hat über 60 bilaterale Investitionsabkommen, von denen zurzeit 45 in Kraft sind.
- Zu diesen gehören auch Abkommen mit Deutschland, Frankreich, Österreich und einigen anderen Staaten. Bilaterale Investitionsabkommen beinhalten nach internationalem Recht einen umfassenden **materiellen Schutz für ausländische Investoren**.
- Potentielle Verletzungen der Schutzvorschriften kann der Investor direkt im Rahmen eines **Schiedsverfahren** gegen den Gaststaat geltend machen, wobei die genauen Bestimmungen individuell in den Abkommen geregelt sind.
- Im Falle des Abkommens zwischen Deutschland und dem Iran ist dies für alle Investoren gültig, die unter die Definition von Kapitalanlagen im Sinne von Artikel 1 des Abkommens fallen. Unter anderem zählen Beteiligungen an Gesellschaften sowie Eigentum an beweglichen und unbeweglichen Sachen dazu.

## 4. Markteintritt - Iran: Bilaterales Investitionsabkommen II<sup>17,18,54</sup>

- In dem Abkommen wird der Begriff des Investors als eine Person bzw. Gesellschaft definiert, die eine deutsche Staatsangehörigkeit hat bzw. nach deutschem Recht gegründet wurde und ihren Sitz in Deutschland hat.

**→ Vor einer Investitionsentscheidung sollte daher der genaue Wortlaut und die Auslegung des jeweilig relevanten bilateralen Investitionsabkommen unter Berücksichtigung nationaler Rechtsvorschriften genau geprüft werden.**

Investitionsschutzverträge sind u.a. auf der Internetpräsenz des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie zu finden. (Deutsch-Iranisches Investitionsschutzabkommen:

<http://www.dis-arb.de/files/bit/20040114-2004-II-55.pdf>).

## 4. Markteintritt - Iran: Freihandelszonen I <sup>18,55</sup>

- Die Absicht des Iran, Freihandels- und Sonderwirtschaftszonen zu errichten liegt darin begründet, ausländischen und inländischen Investoren einen Anreiz zu bieten, Investitionen in die heimische Industrie, den Handel und andere Wirtschaftsbereiche zu tätigen.
- Durch den **Abbau von bürokratischen Hürden** sollen Unternehmen innerhalb der Freihandels- und Sonderwirtschaftszonen unkomplizierter errichtet werden können.
- Auf der folgenden Seite werden hierzu einige Vorteile aufgeführt.

## 4. Markteintritt - Iran: Freihandelszonen II <sup>18,55</sup>

- **Einige Vorteile, die durch Freihandelszonen geboten werden, sind:**
  - Import von Waren ohne das Zahlen von Zollgebühren.
  - Waren, die in den Freihandelszonen produziert wurden und im Nachhinein in andere Teile des Landes importiert werden, sind frei von Zöllen.
  - Möglichkeiten, Joint Ventures zu beschließen.
  - Steuer- bzw. kostenfreier Kapitaltransfer.
  - Steuerbefreiung für die ersten 15 Jahre einer Investition.
  - Regelungen zu Bankgeschäften und Transaktionen werden von Vertretern der Freihandelszone getroffen.
  - Arbeitsrechts- und Arbeitsschutzbestimmungen sowie die Bestimmung zur Rekrutierung ausländischer Arbeitskräfte werden von Vertretern der Freihandelszone getroffen.
  - Visa zu den Freihandelszonen werden bei Einreise gewährt.

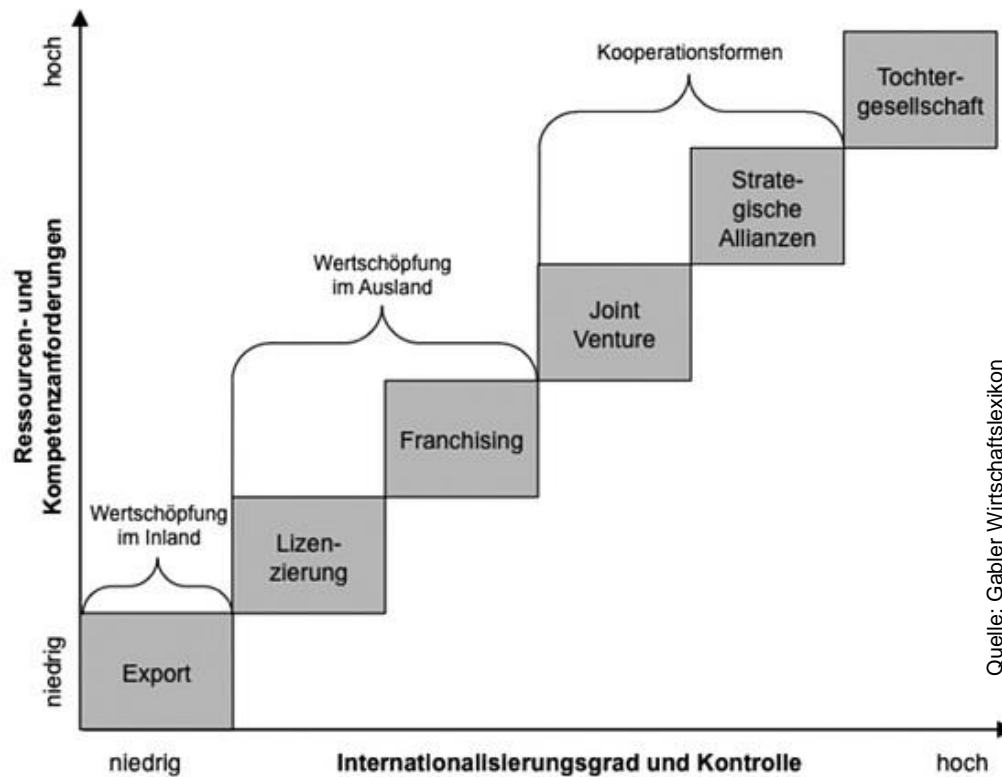


## 4. Markteintritt - Iran: Freihandelszonen III <sup>18,55</sup>

- Derzeit bestehen sechs große Zonen, welche ausländischen Investoren Anreize bieten sollen:

Name	Geographische Lage	Provinz
Anazil Trade	Kaspisches Meer	Gilan
Aras Trade	Kaspisches Meer	Ost Aserbaidschan Provinz
Arvand Trade	Persischer Golf	Khuzistan
Chabahar Trade	Golf von Oman	Sistan und Baluchestan
Kish Trade	Persischer Golf (Insel Kish)	Hormozgan
Qeshm Trade	Persischer Golf (Straße von Hormus)	Hormozgan

## 4. Markteintritt - Iran: Vertriebswege I <sup>37</sup>



- Um deutsche Produkte auf dem iranischen Medizintechnikmarkt anzubieten, sind verschiedene Vertriebswege denkbar – ein typisches Muster ist aktuell aufgrund der langen Sanktionsphase nicht auszumachen.

## 4. Markteintritt - Iran: Vertriebswege II <sup>58</sup>

- Eine Option ist der Absatz von in Deutschland produzierten Gütern und Dienstleistungen im Iran, also der **Export**. Diese Option ist im Vergleich die risikoärmste und bedarf nur einer geringen Investition. Zudem ist der Ausstieg einfach – so kommen politische Risiken nicht allzu schwer zum tragen.
- Eine weitere Möglichkeit besteht darin, ein **Joint-Venture** mit einem öffentlichen oder privaten Partner einzugehen. Diese Möglichkeit wird durch die momentane Situation begünstigt, in der viele iranische Unternehmen nach der Sanktionsphase händeringend nach internationalen Partnern suchen. Dabei sollen sowohl technologischen Lücken geschlossen, als auch Know-how bezüglich internationaler Managementpraktiken erlangt werden. Einige Unternehmen suchen aber auch nach der Möglichkeiten, ihr eigenes Geschäft nach der Sanktionsphase mithilfe ausländischen Kapitals wiederzubeleben.

## 4. Markteintritt - Iran: Vertriebswege III <sup>18,55,58</sup>

- Über **Zweigniederlassungen** im Iran kann eine weitere Möglichkeit genutzt werden, um im iranischen Markt Fuß zu fassen. Dabei ist bei der Gründung vorerst darauf zu achten, dass dieses Geschäftsvorhaben bei der Registrierungsbehörde registriert wird (OIETAI). Danach unterliegt diese Zweigniederlassung dem iranischen Recht und ist mit iranischen Unternehmen gleichgestellt. Der Leiter der Zweigniederlassung ist im iranischen Recht gleichzeitig Bevollmächtigter des Mutterunternehmens und damit für deren Geschäfte im Iran verantwortlich. Zweigniederlassungen können in folgenden Tätigkeitsbereichen operieren:
  - Post-Sales-Service für Waren und Dienstleistungen der Muttergesellschaft im Ausland
  - Zukünftige Investitionen der Muttergesellschaft im Iran planen
  - Im nicht-Öl Sektor tätig werden
  - Mit iranischen Unternehmensexperten zusammenarbeiten, um Geschäftsaktivitäten in Nachbarländern zu planen
- Des Weiteren besteht die Möglichkeit Geschäftstätigkeiten in den Freihandelszonen aufzunehmen. Entweder durch Kooperationen oder dem Aufbau einer Zweigniederlassung. Die Vorteile der Freihandelszonen sind unter dem Punkt Freihandelszonen II zu finden.

## 4. Markteintritt - Iran: Vertriebswege IIII <sup>18</sup>

- Mittlerweile bietet sich auch die Möglichkeit, ein eigenes **Tochterunternehmen** zu gründen (siehe auch: Bilaterales Investitionsabkommen). Dies gibt Unternehmen, die gewillt sind, sich intensiver im iranischen Markt zu engagieren, eine höhere Sicherheit und Stabilität für ihr angedachtes Investment. Es werden zwei Arten von Unternehmen unterschieden, die für ausländische Investitionsmöglichkeiten registriert werden dürfen:
  - **Limited Liability Company – ähnlich der GmbH**
    - Diese wird definiert als ein Unternehmen, welches von 2 oder mehr Individuen gegründet wird, um geschäftliche Tätigkeiten durchzuführen. Das Grundkapital bildet sich durch die Einlagen der Gesellschafter. Das Unternehmen muss im Namen immer den Zusatz „Limited Liability“ tragen, da es sonst als eine generelle Partnerschaft betrachtet wird.
  - **Joint Stock Company**
    - Zur Gründung bedarf ist mindestens 3 oder mehr Einzelpersonen, die geschäftliche Tätigkeiten vollziehen wollen.

# 4. Markteintritt - Iran: Vertriebswege V

## Handlungsempfehlung für KMU

- Ein „vorsichtiger“ Eintritt in den Iranischen Markt im Sinne eines niedrigen Internationalisierungsgrades und somit der höchstmöglichen Kontrolle ist, besonders für Unternehmen mit ungenügender Erfahrung im Zielmarkt, ratsam.
  - So kann anfangs genügend Erfahrung für weitere Schritte gesammelt werden, um sich somit auch mittel- und langfristig auf dem Markt bewähren zu können.
  - Zudem können dadurch politische und kulturelle Risiken sowie anfängliche Investitionssummen minimiert werden.
- Mittel- bzw. langfristig ist in Zusammenarbeit mit iranischen Partnern eine vermehrte Wertschöpfung im Iran durchaus denkbar.
  - Eine derartige Erhöhung des Internationalisierungsgrades wird durch die iranische Regierung stark unterstützt (Investitionsabkommen, Freihandel, usw.).
  - Dies könnte sich auch hinsichtlich der Marktbearbeitung anliegender Märkte (z.B. VAE-Medizintechnikmarkt) als zukunftssträchtige Entscheidung herausstellen.

## 4. Markteintritt - Iran: Geschäftsbeziehungen I 18,55

- Bezüglich der Geschäftsbeziehungen müssen **kulturelle und religiöse Unterschiede** besonders berücksichtigt werden. Als erste Korrespondenzsprache gilt Persisch, häufig aber auch Englisch und gelegentlich sogar Deutsch.
- Die Unternehmenskultur iranischer Unternehmen zeichnet sich dadurch aus, dass Entscheidungen zentralisiert auf Ebene der Geschäftsleitung getroffen werden. Dies führt zu **längeren Entscheidungswegen**.
- Die Grenzen zwischen geschäftlichen und persönlichen Beziehungen sind nicht so stark abgegrenzt wie in Deutschland. Oft werden Freunde oder Verwandte mit einer beratenden Funktion zu Verhandlungen mitgenommen.
- Ein **gutes Vertrauen** und enge Geschäftskontakte lassen sich nicht über Nacht aufbauen und sollten durch regelmäßige Besuche und persönlichen Kontakt gefestigt werden. Dazu sind gemeinsame Essen eine sehr beliebte Gelegenheit, Telefonkonferenzen eher weniger.

## 4. Markteintritt - Iran: Geschäftsbeziehungen II <sup>18,20,62</sup>

- Da Entscheidungsprozesse von den oberen Führungsebenen getroffen werden, sollte bei einem Eintritt in das Land der Kontakt zu den höchsten Ebenen der Organisationen gesucht werden. Auch wenn sich dies anfangs als schwierig erweist, kann sich diese Herangehensweise langfristig bezahlt machen und Entscheidungsprozesse beschleunigen.
- Eine gängige Praxis ist es, den Kontakt zu den oberen Ebenen mithilfe von Mittelsmännern aufzubauen. Bei der Wahl gilt Vorsicht, denn gelegentlich können diese langfristig betrachtet Prozesse verlangsamen.

### Hinweis

- Unter „Weitere Informationen“ ist der Link zum „**Business Knigge Iran**“ der Deutsch-Iranischen Industrie- und Handelskammer hinterlegt. Es wird empfohlen, diesen vor einem Geschäftsbesuch genauer zu studieren.



## 4. Markteintritt - Iran: Positionierung im Markt <sup>18,20</sup>

- Deutsche Produkte genießen im Iran einen hervorragenden Ruf und werden mit hoher Qualität und Effizienz assoziiert. Ein in Deutschland hergestelltes Produkt sollte daher auch mit dem Hinweis „**Made in Germany**“ beworben werden.
- Neben den Aspekten Qualität, Effizienz und Innovation spielen allerdings auch weitere Kriterien eine wichtige Rolle. Insbesondere der Verkaufspreis kann in diesem Kontext von Bedeutung sein.
- Durch die Sanktionsphase konnten sich Unternehmen aus dem asiatischen Raum, insbesondere der VR China, mit ihren Produkten abseits der Konkurrenz aus der westlichen Welt positionieren. Dabei ist bei diesen Produkten als entscheidender Vermarktungsfaktor der Preis anstelle der Qualität gerückt.
- Iranische Unternehmen bevorzugen zwar qualitativ hochwertige Produkte, doch aufgrund der Konkurrenz aus Fernost sollten sich deutsche Unternehmen, insbesondere bei Standardprodukten, nicht auf Qualitätsvorteile beschränken, sondern auch die Frage des Preises mit in die Vermarktung ihrer Produkte einbeziehen.

## 4. Markteintritt - Iran: Zoll- und Ausfuhrbestimmungen <sup>56</sup>

- Trotz umfangreicher Sanktionslockerungen sind zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht alle Güter und Waren für die Ausfuhr in den Iran zugelassen. Die Einfuhr von Medizintechnik war von vornherein von sämtlichen Sanktionen ausgenommen.
- EU Verordnungen, die die Ausfuhrbestimmungen regeln sind folgende:
  - Iran-Embargoverordnung (Verordnung (EU) Nr. 267/2012)
  - Allgemeine exportkontrollrechtliche Vorschriften
    - EG-Dual-use Verordnung (Verordnung (EG) Nr. 428/2009)
    - Außenwirtschaftsverordnung (AWV)
    - Feuerwaffenverordnung (Verordnung (EU) Nr. 258/2012)
    - Anti-Folterverordnung (Verordnung (EG) Nr. 1236/2005)
  - Iran-Menschenrechtsverordnung (Verordnung (EG) Nr. 359/2011)
- Eine **rechtsverbindliche Auskunft** zu den Zollbestimmungen, sollten vor der Reise auf der Website des deutschen Zolls ([www.zoll.de](http://www.zoll.de)) geprüft oder telefonisch eingeholt werden.

## 4. Markteintritt - Iran: Logistik I <sup>1,58,63</sup>

### Straßennetz

- Das **Straßennetz** im Iran erstreckt sich auf über 160.000 km, wovon ca. 50.000 km asphaltiert sind.
- Von der türkischen Grenze aus, quer durch den Iran bis hin zur afghanischen Grenze sowie von der irakischen Grenze bis hin zur pakistanischen Grenze verlaufen zwei gut ausgebaute Autobahnen.
- Des Weiteren ist die Hauptstadt Teheran über viele Schnellstraßen mit den wichtigsten Städten des Landes verbunden.

### Schiennetz

- Das **Schiennetz** erstreckt sich auf mehr als 8.400 km. Eine wichtige Schienenstrecke verbindet das Kaspische Meer mit dem Persischen Golf.
- Eine weitere wichtige Strecke verbindet das Land mit der Türkei und bietet somit einen alternativen Weg für den Transport von Waren und Personen nach Europa .

## 4. Markteintritt - Iran: Logistik II <sup>1,58,63</sup>

### Seefracht

- Der Iran verfügt über mehrere **Containerhäfen**. Einer davon ist der Hafen von Chabahar. Dieser befindet sich am Persischen Golf. Er soll nun mithilfe Indiens weiter ausgebaut werden und so den „North-South Transport Corridor“ ermöglichen, um so den Transport von Gütern von und nach Europa beschleunigen zu können.

### Luftfracht

- Die internationalen Flughäfen Imam Khomeini (Teheran), Mashad, Shiraz, Bam, Isfahan und Kermanashah verbinden Iran mit dem Rest der Welt und bieten neben dem Personenverkehr auch die Möglichkeit des **Luftfrachttransports**.

## 4. Markteintritt - Iran: Medizintechnik<sup>33</sup>

### **Zulassung:**

Die Zulassung von Medizintechnik im Iran orientiert sich an EU- und US-Standards (CE und FDA).

### **Import:**

Der Import ist erst nach Erteilung einer Registrierungsnummer und einer "Marketing Authorisation" durch das Gesundheitsministerium zulässig.

### **„After Sales Service“:**

Der "After Sales Service" ist durch einen offiziellen Repräsentanten zu gewährleisten.

→ Für entsprechende Genehmigungen sind die folgenden Kontaktdaten von Bedeutung

## 4. Markteintritt - Iran: Exportfinanzierung

- Exporte deutscher Firmen in den Iran können vorerst noch nicht mit staatlichen **Hermes-Deckungen** abgesichert werden. Grund dafür sind Altschulden iranischer Firmen.
- Neben weiterhin bestehenden „Primärsanktionen“, worunter auch die bisher ungelöste Exportfinanzierung fällt, verhinderten oftmals auch fehlenden Due Diligence-Informationen über iranische Kunden den Abschluss von Geschäften
- Allerdings können bereits jetzt Anträge auf Exportkreditgarantien gestellt werden. Sie werden zwar bearbeitet, jedoch bis zur Lösung der politischen Probleme nicht finalisiert.
- Auch die Übernahme von **Investitionsgarantien** ist grundsätzlich wieder möglich.
- Außerdem bietet die **Europäisch-Iranische Handelsbank** eine breite Palette von Bankdienstleistungen für die Durchführung von Handelsfinanzierungen beim Geschäft mit der Islamischen Republik Iran an. Für entsprechende Angebote kann die Bank direkt kontaktiert werden: <http://www.eihbank.de/de/contact/>

## 4. Markteintritt - Iran: Kontakt Daten – Staatliche Institutionen I

Institution	Website (englisch)	Kontakt Daten
Organization for Investment Economic and Technical Assistance of Iran	<a href="http://www.investiniran.ir/en/home">http://www.investiniran.ir/en/home</a>	Tehran, Davar, No. Soor-e Esrafil, Iran
Iranian Association of Medical, Dental & Laboratory Equipment	<a href="http://www.imdle.com/">http://www.imdle.com/</a>	Seyed jamalelin asad abadi Street, Tehran, Iran Tel: 02188051397
Ministry of Health and Medical Education (Gesundheitsministerium)  <b>Medical Equipment Department</b>	<a href="http://www.imed.ir/Default.aspx">http://www.imed.ir/Default.aspx</a>	Boulevard Farahzadi - Ayvank Boulevard , Qods Tel: 8836 3976

Anträge für die Registrierung von Medizintechnik-Produkten werden beim Ministry of Health and Medical Education (**Medical Equipment Department**) gestellt. Das Formular ist unter folgendem Link abrufbar:

<http://www.imed.ir/uploads/forms/documents/73a82691-3330-4eef-a1d1-36c769376672.pdf>

## 4. Markteintritt - Iran: Kontakt Daten – Staatliche Institutionen II

Institution	Website (englisch)	Kontakt Daten
Islamic Republic of Iran Customs Administration (IRICA)	<a href="http://www.irica.gov.ir">www.irica.gov.ir</a>	N/A
Institute of Standards & Industrial Research of Iran (ISIRI)	<a href="http://www.isiri.com/">http://www.isiri.com/</a>	West Bahar St., Sardar Jangal Blvd., Pounak, Tehran, Iran



## 4. Markteintritt - Iran: Wichtige Adressen und Organisationen

Organisation	Adresse	Website
<b>Botschaft der islamischen Republik Iran</b>	Podbielskialle 67, 14195 Berlin	<a href="http://berlin.mfa.ir/">http://berlin.mfa.ir/</a>
<b>Deutsche Botschaft im Iran – Teheran</b>	Ferdowsi Ave 320 – 324 11365 Teheran	<a href="http://www.teheran.diplo.de">http://www.teheran.diplo.de</a>
<b>AHK Iran</b>	Deutsch-Iranische Industrie- und Handelskammer Ave. Africa, Navak Street No. 17 P.O. Box 15875-6118 Teheran	<a href="http://iran.ahk.de/">http://iran.ahk.de/</a>
<b>Germany Trade &amp; Invest</b>	Friedrichstraße 60, 10117 Berlin	<a href="http://www.gtai.de">www.gtai.de</a>

## 4. Markteintritt - Iran: Messen und Veranstaltungen I

Veranstaltung	Website	Ort und Zeit
<b>20th Iran Health Exhibition</b>  ca. 500 Aussteller und 40.000 Besucher	<a href="http://www.iranhealthexhibition.org/EN/">http://www.iranhealthexhibition.org/EN/</a>	Teheran, 2017 (16.05.2017 – 19.05.2017)

- **Branchenschwerpunkte:** Medizintechnik, Gesundheit, Pharmazie, Pflege
- **Themen:** Elektromedizin, Krankenhausausrüstung, Medizintechnik, Pharmazeutika, Rehabilitationsgeräte Röntgengeräte für medizinische Zwecke

## 4. Markteintritt - Iran: Messen und Veranstaltungen II

Veranstaltung	Website	Ort und Zeit
<b>Iran-Europe Healthcare Summit</b>	<a href="http://www.iranhealthcaresummit.com/">http://www.iranhealthcaresummit.com/</a>	Berlin, 2016 (17.10.2016 – 18.10.2016)
<b>Iran Smart Healthcare Summit</b>	<a href="http://www.iranhealthcaresummit.com/">http://www.iranhealthcaresummit.com/</a>	Teheran, 2016 (10.12.2016-11.12.2016)

## 4. Markteintritt - Iran: Weitere Informationen

- Business-Knigge Iran
  - [https://www.ihk-krefeld.de/de/media/pdf/international/interkulturelle\\_kompetenz/business-knigge-iran.pdf](https://www.ihk-krefeld.de/de/media/pdf/international/interkulturelle_kompetenz/business-knigge-iran.pdf)
- Information Note des EAD:
  - [http://eeas.europa.eu/top\\_stories/pdf/iran\\_implementation/information\\_note\\_eu\\_sanctions\\_jcp\\_oa\\_en.pdf](http://eeas.europa.eu/top_stories/pdf/iran_implementation/information_note_eu_sanctions_jcp_oa_en.pdf)
- Informationen zum US-Recht:
  - <https://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/Programs/Pages/iran.aspx>
- Informationen der Vereinten Nationen:
  - <http://www.un.org/en/sc/2231/>
- Iran: Foreign Investment Protection and Protection Act:
  - [http://www.investiniran.ir/en/filepool/download/4e89505a393c49749d7226bde9ce1afb?redirect\\_page=/en/ebook](http://www.investiniran.ir/en/filepool/download/4e89505a393c49749d7226bde9ce1afb?redirect_page=/en/ebook)
- Merkblatt zu den Entwicklungen Iran Embargo
  - [http://www.bafa.de/ausfuhrkontrolle/de/arbeitshilfen/merkblaetter/merkblatt\\_entwicklungen\\_ira\\_nembargo\\_implementation\\_day.pdf](http://www.bafa.de/ausfuhrkontrolle/de/arbeitshilfen/merkblaetter/merkblatt_entwicklungen_ira_nembargo_implementation_day.pdf)

# Literaturverzeichnis I

1. The World Fact Book: Iran: <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/geos/ir.html>
2. Auswärtiges Amt: Iran: <http://www.auswaertiges-amt.de/DE/Aussenpolitik/Laender/Laenderinfos/01-Laender/Iran.html>
3. weltkarte.com: Landkarte Iran: <https://www.weltkarte.com/typo3temp/images/landkarte-iran-01.png>
4. The World Fact Book: Germany: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/gm.html>
5. Bundeszentrale für politische Bildung: <http://www.bpb.de/internationales/asien/iran/40121/irans-geschichte-1979-bis-2009>
6. Wikipedia Theokratie: <https://de.wikipedia.org/wiki/Theokratie>
7. The PRS Group, Inc.: Iran – Country Report:
8. Foreign Affairs – A Windfall for Iran: <https://www.foreignaffairs.com/articles/iran/2015-10-20/windfall-iran>
9. Auswärtiges Amt: <http://www.auswaertiges-amt.de/DE/Aussenpolitik/Laender/Laenderinfos/01-Laender/Iran.html>
10. Germany Trade & Invest: Iran kompakt  
[http://www.gtai.de/GTAI/Content/DE/Trade/Fachdaten/PUB/2015/11/pub201511242024\\_159660\\_wirtschaftsdaten-kompakt---iran--november-2015.pdf?v=1](http://www.gtai.de/GTAI/Content/DE/Trade/Fachdaten/PUB/2015/11/pub201511242024_159660_wirtschaftsdaten-kompakt---iran--november-2015.pdf?v=1)

# Literaturverzeichnis II

11. Statista BIP Iran: <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/259309/umfrage/wachstum-des-bruttoinlandsprodukts-bip-im-iran/>
12. Economic outlook <http://www.worldbank.org/en/country/iran/overview>
13. United Nations Conference on Trade and Development  
<http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>
14. Statista Handelsbilanz Iran:  
<http://de.statista.com/statistik/daten/studie/259414/umfrage/handelsbilanz-des-iran/>
15. Auswärtiges Amt [http://www.auswaertiges-amt.de/sid\\_58CE00AA0CE5CF1203659ECFDEB50AB8/DE/Aussenpolitik/Laender/Laenderinfos/Iran/Aussenpolitik\\_node.html](http://www.auswaertiges-amt.de/sid_58CE00AA0CE5CF1203659ECFDEB50AB8/DE/Aussenpolitik/Laender/Laenderinfos/Iran/Aussenpolitik_node.html)
16. Auswärtiges Amt: [http://www.auswaertiges-amt.de/DE/Aussenpolitik/Laender/Laenderinfos/Iran/Bilateral\\_node.html](http://www.auswaertiges-amt.de/DE/Aussenpolitik/Laender/Laenderinfos/Iran/Bilateral_node.html)
17. Auswärtiges Amt: Fahrplan zur Umsetzung des JCPoA
18. Iranian Lawyers Office: Doing Business im Iran- A Guide for Foreign Investors 2015
19. Center for Strategic and International Studies: The JCPoA Timeline <http://csis.org/ppp/index.htm>
20. Roland Berger : How to do Business i Iran:  
[http://www.rolandberger.de/media/pdf/Roland\\_Berger\\_TAB\\_How\\_to\\_do\\_business\\_in\\_Iran\\_20151125.pdf](http://www.rolandberger.de/media/pdf/Roland_Berger_TAB_How_to_do_business_in_Iran_20151125.pdf)

# Literaturverzeichnis III

21. Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbauer e.V. (VDMA): <https://www.vdma.org/article/-/articleview/8915281>
22. European Union External Action: [http://eeas.europa.eu/top\\_stories/pdf/iran\\_implementation/information\\_note\\_eu\\_sanctions\\_jcpoa\\_en.pdf](http://eeas.europa.eu/top_stories/pdf/iran_implementation/information_note_eu_sanctions_jcpoa_en.pdf)
23. European Union External Action: [http://eeas.europa.eu/top\\_stories/2016/150116\\_implementation\\_day\\_en.htm](http://eeas.europa.eu/top_stories/2016/150116_implementation_day_en.htm)
24. World Economic Forum: <https://www.weforum.org/agenda/2015/07/what-next-for-irans-economy/>
25. Euler Hermes <http://www.eulerhermes.com/mediacenter/Lists/mediacenter-documents/Economic-Insight-Iran-Sept15.pdf>
26. German Trade and Invest: [http://www.gtai.de/GTAI/Content/EN/Invest/\\_SharedDocs/Downloads/GTAI/Brochures/Industries/industrie4.0-smart-manufacturing-for-the-future-en.pdf](http://www.gtai.de/GTAI/Content/EN/Invest/_SharedDocs/Downloads/GTAI/Brochures/Industries/industrie4.0-smart-manufacturing-for-the-future-en.pdf)
27. Verworfen
28. BMI Logisitcs Risk Report – Iran Operational Risk Report 2016, April 01., 2016
29. Invest im Iran – Foreign Investment Promotion and Protection Act: <http://www.investiniran.ir/en/filepool/44/Foreign-Investment-Promotion-and-Protection-Act-English-?redirectpage=%2fen%2febook>

# Literaturverzeichnis III

30. Länder-Informationen-Portal (LIPortal): <https://www.liportal.de/iran/gesellschaft/>
31. Weltgesundheitsorganisation:  
[http://apps.who.int/iris/bitstream/10665/113238/1/CCS\\_Islamic\\_Republic\\_Iran\\_2010\\_EN\\_14482.pdf?ua=1](http://apps.who.int/iris/bitstream/10665/113238/1/CCS_Islamic_Republic_Iran_2010_EN_14482.pdf?ua=1)
32. GTAI - Irans Gesundheitspolitik setzt auf Privatsektor:  
<https://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/Maerkte/suche,t=irans-gesundheitspolitik-setzt-auf-privatsektor,did=1406682.html>
33. GTAI – Irans Medizintechnikmarkt im Aufbruch:  
<https://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/Maerkte/Branchen/Branche-kompakt/branche-kompakt-medizintechnik,t=branche-kompakt-irans-medizintechnikmarkt-im-aufbruch,did=1484354.html#Internetadressen->
34. Health Secor Evolution Plan:  
[http://www.ijhpm.com/article\\_3089\\_1d34bb997a3eff9edd74ae857015e550.pdf](http://www.ijhpm.com/article_3089_1d34bb997a3eff9edd74ae857015e550.pdf)
35. IRI Medical Council: <http://irimc.org/DynamicContent.aspx?mi=b5b79a05-7281-4b0b-b8f9-ff5cd7c88364&ci=08a6a880-c82d-4243-8bea-71b367a8e5e9%20&Lang=EN>
36. AHK Iran: <http://iran.ahk.de/iran-deint/medizintechnik/>
37. Gabler Wirtschaftslexikon: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/internationales-marketing.html>
38. Reserachgate: [https://www.researchgate.net/figure/276069130\\_fig1\\_Figure-1-Organizational-chart-Ministry-of-Health-and-Medical-Education-of-the-Islamic](https://www.researchgate.net/figure/276069130_fig1_Figure-1-Organizational-chart-Ministry-of-Health-and-Medical-Education-of-the-Islamic)



## Literaturverzeichnis III

39. International Medical Community: [http://www.med.or.jp/english/pdf/2009\\_01/069\\_073.pdf](http://www.med.or.jp/english/pdf/2009_01/069_073.pdf)
40. bis 54. – Verworfen
55. Invest im Iran – Trade-Industrial Free Zones: <http://www.investiniran.ir/en/filepool/43/Trade-Industrial-Free-Zones-of-Iran?redirectpage=%2fen%2febook>
56. Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrollen:  
[http://www.bafa.de/ausfuhrkontrolle/de/arbeitshilfen/merkblaetter/merkblatt\\_entwicklungen\\_iranembargo\\_implementation\\_day.pdf](http://www.bafa.de/ausfuhrkontrolle/de/arbeitshilfen/merkblaetter/merkblatt_entwicklungen_iranembargo_implementation_day.pdf)
57. Auswärtiges Amt . Reisehinweise [http://www.auswaertiges-amt.de/DE/Laenderinformationen/00-SiHi/Nodes/IranSicherheit\\_node.html](http://www.auswaertiges-amt.de/DE/Laenderinformationen/00-SiHi/Nodes/IranSicherheit_node.html)
58. Michael Gorges Iran Consulting: Länderbericht Iran; Tipps für den Markteinstieg: <http://www.auwi-bayern.de/awp/inhalte/Laender/Anhaenge/Laenderbericht-Iran.pdf>
59. Auswärtiges Amt – Bilateral Node: [http://www.auswaertiges-amt.de/DE/Aussenpolitik/Laender/Laenderinfos/Iran/Bilateral\\_node.html](http://www.auswaertiges-amt.de/DE/Aussenpolitik/Laender/Laenderinfos/Iran/Bilateral_node.html)
60. Freshfields Investitionsabkommen Iran:  
[http://www.freshfields.com/uploadedFiles/SiteWide/Knowledge/Briefing\\_Investieren%20im%20Iran%20-%20Schutz%20durch%20Investitionsabkommen%20%28Sept.%202015%29%281%29.pdf](http://www.freshfields.com/uploadedFiles/SiteWide/Knowledge/Briefing_Investieren%20im%20Iran%20-%20Schutz%20durch%20Investitionsabkommen%20%28Sept.%202015%29%281%29.pdf)

# Literaturverzeichnis IV

61. Zoll: [http://www.zoll.de/DE/Fachthemen/Aussenwirtschaft-Bargeldverkehr/Embargomassnahmen/Laenderembargos/Iran/iran\\_node.html](http://www.zoll.de/DE/Fachthemen/Aussenwirtschaft-Bargeldverkehr/Embargomassnahmen/Laenderembargos/Iran/iran_node.html)
62. Industrie und Handelskammer Krefeld: [http://www.ihk-krefeld.de/de/media/pdf/international/interkulturelle\\_kompetenz/business-knigge-iran.pdf](http://www.ihk-krefeld.de/de/media/pdf/international/interkulturelle_kompetenz/business-knigge-iran.pdf)
63. [http://www.ihk-krefeld.de/de/media/pdf/international/interkulturelle\\_kompetenz/business-knigge-iran.pdf](http://www.ihk-krefeld.de/de/media/pdf/international/interkulturelle_kompetenz/business-knigge-iran.pdf)
64. Fluege.de – Flughäfen Iran: <http://www.fluege.de/Katalog/Iran/Flughafen-Laender-48428>
65. IRIB world service: <http://german.irib.ir/iran-land-perser/item/223470-imtj-iran-wird-zum-zentrum-f%C3%BCr-medizin-tourismus-in-der-islamischen-welt>
66. Badische Zeitung: <http://www.badische-zeitung.de/panorama/boom-von-schoenheits-operationen-bei-iranerinnen--83935601.html>
67. OMICS International:  
[http://research.omicsgroup.org/index.php/Ministry\\_of\\_Health\\_and\\_Medical\\_Education\\_\(Iran\)](http://research.omicsgroup.org/index.php/Ministry_of_Health_and_Medical_Education_(Iran))
68. Iran German Radio: <http://german.irib.ir/nachrichten/inland/item/253685-iran-145-krankenhaeuser-landesweit-im-bau>