DR. NADER MALEKI

FRANKFURT 50° 06′ N, 08° 40′ O

Dr. Nader Maleki ist im Iran geboren und heute Vorsitzender der Maleki Group in Frankfurt. 2002 verlieh ihm der Bundespräsident das Bundesverdienstkreuz am Bande.

Foto: Dirk Beichert

„Sehnsüchtiges Warten auf deutsche Banken“

Global Investor hat mit Dr. Nader Maleki über Chancen, Risiken und mögliche Entwicklungen in Iran gesprochen.

Interview: Katharina Lamster

Iran bekommt gerade viel Aufmerksamkeit aufgrund der Aufhebung der Sanktionen. Sie sagen, dass damit noch nicht alle Hürden für ausländische Investoren gefallen sind.

Dr. Maleki: Die Sanktionen wurden am 16. Januar fallengelassen. Das waren aber nur die Sanktionen, die wegen der Atomgespräche geführt wurden. Aber dahinter gibt es eine ganze Reihe weiterer Sanktionen, die auch zu Unsicherheit auf der iranischen Seite geführt haben. Gleichzeitig ist auch mit dem Fall der Sanktionen eine neue Visa-Vereinbarung eingeführt wurden. Wenn deutsche Investoren in den Iran reisen, können sie nicht wie in der Vergangenheit nach Amerika reisen, sondern sie müssen ein Visum beantragen. Das bekommt man ohne Probleme und es ist auch zehn Jahre lang gültig, aber dennoch ist es ein großes Hemmnis für Investoren, die regelmäßig in den Vereinigten Staaten aktiv sind. Auch die Vorzüge des Global Traveler Systems gehen alle verloren. Das heißt, es gibt noch eine ganze Reihe von Hürden für Ausländer, was den Iran betrifft.

Dennoch sehen Sie gute Grunde dafür, in Iran zu investieren?

Dr. Maleki: Man muss natürlich immer die Risiken und die Chancen gegeneinander abwägen. Ich kann zwar nicht in die Glaskugel schauen, aber nach meinem Gefühl sind die Chancen für Investoren im Iran wesentlich höher als die Risiken. Womit begründe ich das? Ich begründe das mit der Geschichte vieler anderer Länder. Jedes Land entwickelt sich weiter. Dazu kommt die Demografie. Das iranische Volk ist sehr jung, das Durchschnittsalter in Iran liegt bei 27 Jahren. Und die Iraner sind unglaublich gut ausgebildet, die Schulen und Universitäten haben einen wesentlich höheren Standard als hier in Europa. Das weiß ich aus eigener Erfahrung, weil ich eine deutsche Schule in Teheran besucht habe und mein Bruder eine persische. Ein hoher Bildungsstand, auch an den Universitäten, in Verbindung mit einer Welt, in der man sich jederzeit über alles informieren kann führen dazu, dass man vor allem der iranischen Jugend entgegenkommen musste. Mit dem Sieg von Präsident Rouhani überwiegen die Chancen bei Weitem die Risiken.

Wie werden sich die Beziehungen zwischen Iran und Deutschland jetzt entwickeln?

Dr. Maleki: Natürlich schauen die Iraner nach wie vor stark auf die Bundesrepublik und die deutschen Banken sind bis jetzt zurückhaltend. Es ist wichtig danach zu sehen, was der Primus, die Deutsche Bank und der zweite, die Commerzbank, machen. Das Problem bei beiden Häusern war, dass sie erhebliche Strafzahlungen hatten und sie teilweise noch in der Abwicklung dieser Zahlungen sind und deswegen keinerlei Risiken eingehen wollen. Das macht formale Gespräche schwierig. Dazu kam das Problem mit der Hermesversicherung. Die Hermes hatte eine lange Zeit eine Forderung in Höhe von über einer halben Milliarde an Iran. Das hat sich erledigt, die Iraner haben gezahlt, somit ist eine Versicherung seitens der Bundes- ›

regierung möglich. Historisch gesehen ist es so, dass es immer sehr enge Verbindungen zwischen Iran und Deutschland gab, die man teilweise jahrhundertelang zurückverfolgen kann. Die Deutschen sind in Iran sehr beliebt. „Almanie“, der „Deutsche“ ist ein positiv besetztes Wort. Die Iraner warten sehnsüchtig darauf, dass sich die deutschen Banken einbringen. Die großen halten sich wie gesagt zurück. Jetzt gibt es seit Kurzem ja auch eine dritte sehr große Bank, die DZ Bank. Sie macht erste Überweisungen über die iranisch-europäische Handelsbank.

Iran hat auch noch keinen regulären Zugang zum internationalen Zahlungsverkehr. Welche nächsten Schritte sind dort notwendig?

Dr. Maleki: Iran war vom SWIFT-System abgeschnitten. Also klappt es nicht, irgendwo einen Stecker reinzustecken, damit alles wieder funktioniert. Das ist ein wesentlich schwierigerer und technisch komplizierterer Anlauf, bis der Zahlungsverkehr wieder läuft. Hinzu kommt auch, dass sich die Welt in Europa, die westliche Welt insgesamt, innerhalb der letzten zehn Jahre stark verändert hat, vor allem durch die Folgen der Finanzkrise. Es sind so viele Regulationen und Regel-Kataloge auf den Markt gekommen, die natürlich auch für internationale iranische Banken gelten. Die Banken müssen zunächst den Anschluss an den europäischen Zahlungsverkehr bekommen und zusätzlich die vielen Regularien berücksichtigen. Eine der wichtigsten ist KYC, Know your Customer, man muss wissen, mit wem man seine Geschäfte macht.

„Mit dem Sieg von Rouhani überwiegen jetzt die Chancen.“

Vor Einführung der Sanktionen hatte Iran ein Netz von Handelsbeziehungen. Wird er diese wieder aufbauen können?

Dr. Maleki: Einer der „Frontrunner“ ist Siemens, die sehr frühzeitig in Iran gewesen sind, in Kooperation mit der AKA, die Ausfuhrkreditgesellschaft der Bundesrepublik. Dort bahnen sich erste Geschäfte an. Für den Zugang zum iranischen Markt braucht man einen iranischen Partner. Natürlich haben viele ihre alten Handelsbeziehungen aufrechterhalten. Aber das ist auch eine Generationenfrage, so wie sich hier in der Industrie die Personen ändern sind auch dort die entsprechenden Player ausgewechselt worden. Oft ist es ja so, dass sich ein neuer Marktteilnehmer nicht an die Regeln des Vorgängers hält. Aber ich persönlich würde einen Strich unter all diese Probleme ziehen und sagen, dass die Chancen wesentlich höher als die Risiken sind. Hinzu kommt ja auch noch, dass Iran ein sehr sicheres Land ist und so eine wichtige Rolle zur Stabilität der gesamten Region beitragen kann. Die Attentate in der Region um Iran gibt es in Iran zum Glück noch nicht und ich hoffe, es bleibt auch so. Für ausländische Investoren ist politische Sicherheit wichtig. Und das versucht die derzeitige iranische Regierung durch Präsident Rouhani dem ausländischen Markt zu geben.

Was sind die größten Risiken?

Dr. Maleki: Es gibt ein großes Risiko, und das ist das politische Risiko. Präsident Rouhani hat die Voraussetzung für die fallenden Atomsanktionen geschaffen. Das ist aus Sicht seiner Gegner ein hoher Preis, den er bezahlt hat. Und jetzt muss er liefern. Es muss einen wirtschaftlichen Aufschwung in Iran geben. Nächstes Jahr sind Wahlen und Präsident Rouhani muss dem Volk zeigen können: „Das war es wert, dass wir diesen Weg gegangen sind.“
Für den ausländischen Investor ist es wichtig zu wissen, ob die Gefahr besteht, sein Geld zu verlieren. Daher ist politische Stabilität wichtig und das versucht Präsident Rouhani zu versichern. Das setzt voraus, dass er weiterhin an der Macht bleibt, und dass er auch liefern kann. Zudem gibt es ein gewisses Risiko für eine Reihe von Investoren, die noch die Wahl in den USA abwarten wollen. Aber selbst wenn Trump gewinnen sollte, werden wir ihn in der neuen Rolle womöglich anders erleben. Ich mache mir in der Hinsicht also keine Sorgen, dass das Rad zurückgedreht wird, das glaube ich einfach nicht.

Wird es auch Fonds geben, die sich an private Investoren richten? Noch haben nur institutionelle Anleger den Zugang zum iranischen Markt über Fonds.

Dr. Maleki: Es gibt mehrere Fonds in der Pipeline, das ist nur eine Frage der Zeit. Innerhalb der nächsten Monate müsste auch für Privatpersonen die Möglichkeit bestehen, in solche Fonds zu investieren. Wir haben auf unsere Konferenz den einen oder anderen Sprecher eingeladen, der so einen Fonds vertritt. Ich rechne in den nächsten Monaten damit, aber es könnten auch Tage sein. Es besteht ein großes Interesse seitens der Bundesregierung, dass sich da was bewegt, weil die Konkurrenz nicht schläft. Während der Sanktionen haben sich die Chinesen in Iran sehr stark engagiert, genauso die Koreaner und Japaner. Wenn sie eine Monopolstellung haben, besteht oft die Gefahr, dass diese Stellung ausgereizt wird. Der chinesische Staatspräsident ist unmittelbar nach Aufhebung der Sanktionen mit einer Delegation von 600 Personen in Iran gegangen, um eine ganze Reihe von Verträgen zu unterschreiben. Das liegt daran, dass es jetzt Alternativen für Iran gibt, die es vorher nicht gegeben hat. Deswegen glaube ich, dass sich auch die Bundesregierung dort bewegen muss.

Sie veranstalten selber Iran-Investmentkonferenzen. Könnten Sie ein paar Worte zu dieser Konferenz sagen?

Dr. Maleki: Wir hatten anlässlich einer Messe am 11. und 12. Juli unsere Konferenz in Teheran. Diese Messe fand dieses Jahr zum neunten Mal statt, sie heißt Fintex. Wir waren gebeten worden, zu dieser Messe eine Konferenz zu machen. Sie brauchen, wenn sie Konferenzen organisieren, eine gewisse Vorlaufzeit. Eine erste Konferenz hatten wir bereits im März in Teheran, wir haben bereits im Vorjahr mit der Vorbereitung begonnen, da wir schon sicher waren, dass die Sanktionen ›

fallen werden. So waren wir sehr früh in Iran und haben unsere Konferenz mit rund 2.000 Teilnehmern veranstaltet. Noch im alten iranischen Jahr, das neue iranische Jahr beginnt am 21. März. Auch dadurch haben wir uns als Maleki Group in Iran einen Namen gemacht. Wir waren früh da und hatten rund 100 Teilnehmer aus ganz Europa. Das ist eine große Zahl, es ist sehr schwierig, Personen einzuladen. Wir hatten wieder etwa 100 Personen bei der zweiten Konferenz dabei. Sie ging über drei Tage und deckt drei Bereiche ab. Den Versicherungsbereich, den Kapitalmarktbereich/die Börse und den Bankensektor. Die Vorsitzenden dieser Bereiche, also der Präsident der iranischen Zentralbank oder sein Pendant der Börsen- und Versicherungsaufsicht nahmen an dieser Konferenz teil. Die Teilnehmerzahl lag bei ungefähr 600 Personen.

Schon 2014 haben wir eine Konferenz zum Iran organisiert. Da haben wir es allerdings MENA-Konferenz genannt, weil man im Internet sonst sehr angefeindet worden wäre. 2015 hat sich die Lage dann leicht entspannt.

„Mir fallen Melodien ein, die ich zu Hits machen muss.“

Wie entstand die Idee zu dieser Konferenz?

Dr. Maleki: Die Kernkompetenz der Maleki Group sind internationale Konferenzen, jetzt ist es so, dass Iran besonders interessant ist. Es gibt viele Konferenzen zu diesem Thema, aber man muss sich die Programme genau anschauen. Bei unserer Konferenz Anfang des Jahres in Teheran war die halbe iranische Regierung anwesend, das gibt Glaubwürdigkeit. Im Oktober wird es eine Spezialkonferenz geben, die ihren Schwerpunkt auf Hotels und Shoppingcenter richtet. Iran möchte seinen Tourismus verstärken. Und da gibt es drei verschiedene Arten. Die Pilger, die nach Iran reisen, zu den wichtigen heiligen Stätten. Iran hat die besten Ärzte der Welt, also kommen viele, um sich ärztlich behandeln zu lassen. Aber es gibt auch einen großen Kulturtourismus, der gerade anläuft und Iran möchte in den kommenden zehn Jahren allein den Kulturtourismus von fünf Millionen auf 20 Millionen Besucher erhöhen. Dazu müssen Hotels gebaut werden. Man geht von Zahlen von 100 bis 400/500 Hotels, Drei-, Vier- oder Fünf-Sterne-Hotels aus. Zum Tourismus wollen wir im Oktober eine Investorenkonferenz in Iran ausrichten und laden dazu weltweit ein. Sie wollten wissen, woher meine Ideen kommen. Ich spreche nicht von Ideen, ich spreche immer von Melodien, die mir einfallen, und die muss ich zu Hits machen. Und jetzt aktuell ist Iran sehr interessant und dann kann man auch so eine Investorenkonferenz speziell für Hotels und Shoppingcenter machen. Man darf ja nicht vergessen, Iran hat 80 Millionen junge Einwohner und ist ein reiches Land. Natürlich hat es sehr stark durch die Sanktionen gelitten. Aber wenn man bedenkt, dass das Land die größten Gasreserven der Welt hat, zu den viert größten Ölproduzenten der Welt gehört und über viele Rohstoffe verfügt, ist das sehr interessant für Investoren auch auf Projektfinanzierungsbasis. Das heißt, dass sie die Finanzierung von Projekten mitbringen und die Kredite durch den Verkauf der Rohstoffe zurückgeführt werden. Das ist ein äußerst interessanter Markt für das Ausland. Wenn Sie vorher gar nichts verkaufen konnten und jetzt auf einmal doch, dann ist es Ihnen fast egal, zu welchem Preis Sie verkaufen können. Deshalb legt Iran auch so viel Wert darauf, sein Erdöl zu verkaufen, auch wenn es zu so niedrigen Preisen ist.

Iran leidet also auch nicht wie viele andere Entwicklungsländer unter dem Rohstoff-Fluch, bei dem das Monopol der Förderung oft zu Korruption bei der Verteilung führt?

Dr. Maleki: Diese Gefahr sehe ich eher in Afrika, nicht in Iran. Das kann zum einen an der sehr starken ‚Industry of Minds' liegen. Alle Personen, die in Iran zurzeit an der Macht sind, sind sehr gut ausgebildet. Es hat viel damit zu tun, ob man gebildete Leute an der Macht hat.

Gibt es einen bestimmten Grund dafür, dass das Bildungssystem so gut ist?

Dr. Maleki: Darüber habe ich mir nie Gedanken gemacht. Ich habe nur beobachtet, dass der Anspruch in den iranischen Ganztagsschulen sehr hoch war, besonders in Mathematik und Physik. Und wenn man bedenkt, welchen Bildungsstand Iran seit Jahrtausenden hatte, war es eine sehr kluge Entscheidung, daran auch in den Zeiten nach der Revolution nichts zu ändern. Gute Ausbildung, viele Sprachen, sehr hoher Anspruch an Mathematik, gute Ingenieure. Ausländische Investoren können sehr gute Arbeitskräfte in Iran für ihre Projekte gewinnen, was ja auch in der Vergangenheit schon immer der Fall war.

Erwarten Sie vielleicht sogar Bildungsmigration in Iran? Ist es denkbar, dass Studenten aus westlichen Ländern in Iran gehen, um dort Auslandssemester zu machen oder zu studieren?

Dr. Maleki: Dafür ist es noch zu früh. Aber was ich mir sehr gut vorstellen kann ist, dass die Elite, die im Ausland ist, wieder in Iran zurückkehren wird und beim Aufbau des Landes helfen wird. Weil Sie gerade von Bildung reden: Ich bin Präsident des International Bankers Forum und wir haben mit der iranischen Zentralbank eine Vereinbarung getroffen, dass wir iranische Banker ausbilden wollen. Wir werden im Rahmen von Summer-Schools anfangen. Wir haben schon Gespräche mit der Goethe-Universität geführt, mit Banken und mit der Sparkassenstiftung. Wir würden gerne bei der Ausbildung von iranischen Bankern mit sogenannten Summer Schools hier in Deutschland oder in Iran behilflich sein. Und das Gleiche kann man fortsetzen. Sodass man beispielsweise eine Allianz schafft, wo man die iranischen Techniker weiter ausbildet und auf den neuesten Stand bringt. Da haben wir Gespräche mit der TU Gießen, Aachen und der Technischen Universität München geführt. Und es gibt ja hier die TÜV-Akademie in Frankfurt, das ist noch ein bisschen früh, aber ich habe vor, die TÜV-Akademie zu besuchen. Ich glaube, dass wir auch in diesem Bereich unseren Beitrag leisten können. //

© Cash.Print GmbH · Stresemannstraße 163 · 22769 Hamburg · Tel.: 040/51 444 - 0 · Fax: 040/51 444 - 120