

Esmaeil Karimian
M. Saleh Jaber
Saeed Soltani
Michael Lorenz

Investment im Iran – Investment in Iran – سرمایه‌گذاری در ایران

Ein Praxishandbuch für die Zeit nach den
Sanktionen auf Deutsch, Englisch und Farsi
A Practical Guidebook for the post-sanction
era in German, English and Farsi

کتاب راهنمایی کاربردی برای دوران پس از تحریم به زبان آلمانی،
انگلیسی و فارسی

2. Auflage
2nd Edition
ویرایش دوم

 Springer Gabler

Investment im Iran | Investment in Iran |

سرمایه گذاری در ایران

Esmaeil Karimian • M. Saleh Jaberi •
Saeed Soltani • Michael Lorenz

Investment im Iran | Investment in Iran | سرمایه‌گذاری در ایران

Ein Praxishandbuch für die Zeit nach den
Sanktionen auf Deutsch, Englisch und Farsi –
A Practical Guidebook for the post-sanction
era in German, English and Farsi –

کتاب راهنمای کاربردی به زبان آلمانی، انگلیسی و فارسی

2., überarbeitete und aktualisierte Auflage

2nd, revised and updated edition

ویرایش دوم، اصلاح و به روز شده



Springer Gabler

Esmacil Karimian
ESK Law Firm,
Teheran, Iran

Saeed Soltani
ESK Law Firm,
Teheran, Iran

M. Saleh Jaberi
ESK Law Firm,
Teheran, Iran

Michael Lorenz
Lorenz & Partners Co., Ltd.
Bangkok, Thailand

ISBN 978-3-658-18371-4
DOI 10.1007/978-3-658-18372-1

ISBN 978-3-658-18372-1 (eBook)

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Springer Gabler

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017, 2018

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften. Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen.

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer Gabler ist Teil von Springer Nature

Die eingetragene Gesellschaft ist Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Abraham-Lincoln-Strasse 46, 65189 Wiesbaden, Germany

Vorwort

Über dieses Buch

Dieses Handbuch wurde von den Partnern der ESK Law Firm in Teheran in Zusammenarbeit mit Rechtsanwalt Michael Lorenz erstellt. Es soll Entscheidungsträgern einen schnellen Überblick über die rechtlichen und steuerlichen Regelungen, das Investmentklima, Gesellschaftsformen und Geschäftspraktiken im Iran geben. Entscheidungen über ausländische Investitionen zu treffen ist komplex und erfordert detaillierte Kenntnisse des jeweiligen Landes mit dem Bewusstsein, dass sich Investitionsbedingungen sehr schnell ändern können. Unternehmen, die in Iran Geschäfte tätigen – oder dies planen – sollten aktuelle und detaillierte Informationen von erfahrenen Experten einholen.

Dieses Buch beinhaltet Informationen auf dem Stand vom 1. September 2017.

Über die Autoren

Esmail Karimian, Dr. M. Saleh Jaberi und Saeed Soltani sind Partner der **ESK Law Firm**, einer der führenden Anwaltskanzleien im Iran. Der Fokus und die Kernkompetenzen der Kanzlei liegen in den Bereichen internationales Handelsrecht, internationales Investment, Bauverträge und Streitbeilegung. Das One-Stop-Shop-Konzept gewährleistet Unterstützung bei der Unternehmensfinanzierung, internationalem Handels- und Investitionsrecht, Bank- und Finanzwesen und Energierecht. Des Weiteren unterstützen wir unsere Mandanten bei Due Diligence und Vertragsverhandlungen. Zu unseren Mandanten zählen vorwiegend europäische und amerikanische Unternehmen. Wir beraten unsere Mandanten nicht nur im Iran, sondern auf den ganzen Welt über unser Netzwerk von Partnerkanzleien.

Head Office: Unit 16, Ground floor, #6, Qoba Alley, Shariati St, Tehran, Iran.

TEL: +98-21-77152141 FAX: +98-21-22857399, MOBIL: +98-9126407688

Branch Office: #101, Baran Building, Shahid Rajaey St., Shiraz, Iran

TEL: +98-713-6334766, FAX: +98-713-6334766

www.esklawfirm.com – info@esklawfirm.com

Michael Lorenz ist deutscher Rechtsanwalt und als ausländischer Rechtsanwalt in Hongkong und Vietnam zugelassen. Er war der erste deutschsprachige Anwalt in Thailand und gründete 1995 die Kanzlei Lorenz & Partners in Bangkok. Die Kanzlei berät vorwiegend deutsche und europäische Mittelstands- und Großunternehmen bei deren Investitionsvorhaben in Asien in rechtlicher, steuerlicher und wirtschaftlicher Sicht. Neben Bangkok unterhält Lorenz & Partners Büros in Frankfurt, Hongkong und Ho Chi Minh

City. Als *One-Stop*-Kordinator bietet Lorenz & Partners eine ganzheitliche Beratung. Das Konzept ist insbesondere für Unternehmen interessant, die es aus Gründen der Effizienz bevorzugen, nur einen Berater mit der gesamten Planung, Abwicklung und Kontrolle ihres Gesamtengagements zu beauftragen. Durch die langjährige Zusammenarbeit mit Partnern, Behörden und lokalen Firmen in der Region hat die Kanzlei ein Netzwerk aufgebaut, das es ihr ermöglicht, Projekte effizient und zielgerichtet abzuwickeln.

Bangkok Office: Lorenz & Partners Co., Ltd., 27th Floor Bangkok City Tower, 179 South Sathorn Road, Bangkok 10120, Thailand

TEL: +66 2 287 1882, FAX: +66 2 287 1871

Hong Kong Office: Lorenz & Partners (Hong Kong) Ltd., Unit 2906 29/F Wing On Centre, 111 Connaught Road Central, Hong Kong SAR

TEL: +852 2528 1433, FAX: +852 2541 1411

www.lorenz-partners.com – info@lorenz-partners.com

Preface

About This Book

This guidebook has been prepared by Partners of **ESK Law Firm** in Tehran in cooperation with German Attorney-at-Law Michael Lorenz. It is written to give the busy executive a quick overview of the legal and tax regulations, investment climate, forms of business organization and business practices in Iran. Making decisions about foreign investments is complex and requires an intimate knowledge of the country, with a realization that the investment climate can change very fast. Companies doing business in Iran – or planning to do so – are advised to get current and detailed information from experienced professionals. This book reflects information current as of September 2017.

About the Authors

Esmaeil Karimian, Dr. M. Saleh Jaberi and Saeed Soltani are partners of **ESK Law Firm**, a leading law firm with its origin in Iran. Its focus and core competencies lie in the fields of International Commercial Contracts, International Investments, Construction Contracts and Dispute Resolution. The one-stop-shop concept en-sures support in corporate finance, international trade law, international investment law, banking and finance law, and energy law. We further conduct due diligence for entities and represent clients for negotiating. Our major clients are enterprises from European and American countries. We serve our clients not only over the whole territory of Iran, but also all over the world through our partners and associates.

Head Office: Unit 16, Ground floor, #6, Qoba Alley, Shariati St, Tehran, Iran.
TEL: +98-21-77152141, FAX: +98-21-22857399, MOBIL: +98-9126407688

Branch Office: #101, Baran Building, Shahid Rajaey St., Shiraz, Iran
TEL: +98-713-6334766, FAX: +98-713-6334766

www.esklawfirm.com – info@esklawfirm.com

Michael Lorenz is a German Attorney-at-Law and Registered Foreign Lawyer in Hong Kong and Vietnam. He was the first German-speaking lawyer in Thailand and founded the law firm Lorenz & Partners in Bangkok in 1995. The firm specialises in legal, tax and business consultation for foreign companies investing in Asia. Further to Bangkok, Lorenz & Partners maintains offices in Frankfurt, Hong Kong and Ho Chi Minh City. As a

“One Stop Coordinator”, Lorenz & Partners provides integrated consulting services to clients. The concept is of particular interest to companies that, for reasons of efficiency, prefer to mandate only one consultant for the complete planning, handling and supervision of their entire engagement. Due to the longtime cooperation with partners, authorities and local companies in the region, Lorenz & Partners established a network that enables the firm to handle its clients’ projects in an efficient and target-oriented way.

Bangkok Office: Lorenz & Partners Co., Ltd., 27th Floor Bangkok City Tower, 179 South Sathorn Road, Bangkok 10120, Thailand

TEL: +66 2 287 1882, FAX: +66 2 287 1871

Hong Kong Office: Lorenz & Partners (Hong Kong) Ltd., Unit 2906 29/F Wing On Centre, 111 Connaught Road Central, Hong Kong SAR

TEL: +852 2528 1433, FAX: +852 2541 1411

www.lorenz-partners.com – info@lorenz-partners.com

مقدمه

درباره این کتاب

کتاب حاضر توسط اعضای دفتر حقوقی اسماعیل کریمیان و همکاران (ESK)، با همکاری مایکل لورنز تهیه شده است. این کتاب به مدیران و مجریان دیدگاهی کلی و سریع درباره قوانین و مقررات حقوقی و حرفه‌ای می‌دهد و همچنین اطلاعاتی در زمینه فضای سرمایه‌گذاری، مالیاتی، انواع نهادهای تجاری و شکل‌های مختلف تجارت در ایران، ارائه می‌کند. تصمیم‌گیری راجع به فعالیت اشخاص خارجی کاری دشوار است که نیازمند دانش دقیق و نزدیک نسبت به فضای تجاری کشور است. با توجه به این نکته که این فضا ممکن است تغییر کند، توصیه می‌شود شرکت‌هایی که در ایران فعالیت تجاری دارند یا قصد این کار را دارند، اطلاعات به روز و دقیقی را از افراد متخصص کسب کنند. کتاب حاضر منعکس‌کننده اطلاعات به‌روز تا تاریخ سپتامبر ۲۰۱۷ است.

درباره نویسندگان

اسماعیل کریمیان، دکتر صالح جابری و سعید سلطانی اعضای دفتر حقوقی اسماعیل کریمیان و همکاران (ESK) هستند که یک دفتر حقوقی برجسته در ایران است و تمرکز و تخصص اصلی آن در زمینه قراردادهای تجاری بین‌المللی، قراردادهای سرمایه‌گذاری بین‌المللی، قراردادهای ساختوساز و حل و فصل اختلافات است. دفتر حقوقی ESK به طور خاص فعالیت مشاوره‌های خود را منطبق با نیاز شرکت‌های فعال بین‌المللی تنظیم کرده است. جهت‌گیری جامع این دفتر حقوقی موجب اطمینان از حمایت کامل در زمینه امور مالی شرکت، حقوق تجارت بین‌الملل، حقوق سرمایه‌گذاری بین‌المللی، حقوق مالی و بانکی، حقوق انرژی و حقوق شرکتها می‌شود. این دفتر همچنین فراهم‌کننده خدمات مطالعه امکانسنجی برای اشخاص حقوقی و قبول نمایندگی مشتریان در مذاکرات است. مشتریان اصلی ما شرکت‌های اروپایی و آمریکایی هستند. این دفتر نه تنها خدمات خود را در کل ایران به مشتریان ارائه می‌کند، بلکه از طریق همکاران خود در سایر نقاط جهان نیز به ارائه خدمات حقوقی می‌پردازد.

دفتر مرکزی: ایران، تهران، خیابان شریعتی، کوچه قبا، پلاک ۶، طبقه همکف، واحد ۱۶.
 تلفن: +۹۸-۲۱-۷۷۱۵۲۱۴۱، +۹۸-۲۱-۲۲۸۵۷۳۹۹، فاکس: +۹۸-۲۱-۲۲۸۵۷۳۹۹،
 موبایل: +۹۸-۹۱۲۶۴۰۷۶۸۸

دفتر شعبه: ایران، شیراز، خیابان شهید رجایی، ساختمان باران، واحد ۱۰۱.
 تلفن و فاکس: +۹۸-۷۱۳-۶۳۳۴۷۶۶

www.esklawfirm.com – info@esklawfirm.com

مایکل لورنز یک وکیل آلمانی و یک وکیل تأییدشده بین‌المللی در هنگ کنگ و ویتنام است. وی اولین وکیل آلمانی زبان در تایلند و موسس دفتر بین‌المللی لورنز و همکاران در بانکوک در سال ۱۹۹۵ بوده است. این دفتر متخصص در زمینه های حقوقی، مالیاتی، و مشاوره تجاری برای شرکت های سرمایه گذار در آسیای جنوبی است. علاوه بر بانکوک، لورنز و همکاران دارای دفاتری در فرانکفورد، هنگ کنگ و شهر هوشی مین می باشد. بر اساس اصل "هماهنگی جامع"، دفتر لورنز و همکاران فراهم کننده خدمات مشاوره یکپارچه به مشتریان خود است. این رویکرد به طور خاص برای شرکتهایی جذاب است که به دلیل افزایش کارایی، ترجیح می دهند تنها یک مشاور را برای تکمیل شرکت هایی اجرا و نظارت کلیه فعالیت خود در آسیا، به کار بگیرند. به این دلیل همکاری طولانی مدت با همکاران، مقامات و شرکت های محلی در منطقه، دفتر حقوقی لورنز و همکاران شبکه منظمی را ایجاد نموده که این دفتر را قادر می سازد تا پروژه های مشتریان را به نحو موثر و هدفدار به اجرا برساند.

دفتر بانکوک: تایلند، بانکوک ۱۰۱۲۰، جاده ساتورن جنوبی ۱۷۹، برج شهری بسنگکوک، طبقه ۲۷، دفتر حقوقی لورنز و همکاران. تلفن: +۶۶ ۲ ۲۸۷ ۱۸۸۲، فاکس: +۶۶ ۲ ۲۸۷ ۱۸۷۱.
 دفتر هنگ کنگ: هنگ کنگ، جاده مرکزی کانات ۱۱۱، قسمت مرکزی واحد F/۲۹، دفتر حقوقی لورنز و همکاران. تلفن: +۸۵۲ ۲۵۲۸ ۱۴۳۳، فاکس: +۸۵۲ ۲۵۴۱ ۱۴۱

www.lorenz-partners.com – info@lorenz-partners.com

Table of Contents

	Deutsche Version	English Version	نسخه فارسی
	Seite	Page	صفحه
Preface	V	VII	IX
1. Introduction	7	87	167
2. Foreign Investment	12	92	172
3. Special Economic and Free Trade Zones	23	103	189
4. Establishing a Legal Presence	27	107	194
5. Taxation	47	126	220
6. Labour Law	56	134	231
7. Intellectual Property	60	138	235
8. Frequently Asked Questions (FAQs)	69	147	245
9. Appendix	77	156	255

Investment im Iran

Ein Praxishandbuch für die Zeit nach den Sanktionen auf
Deutsch, Englisch und Farsi

Inhaltsverzeichnis

1.	Einführung	7
1.1	Geografische Lage und Bevölkerung	7
1.2	Wirtschaftliches Umfeld	8
1.3	Investitionen und Geschäftsmöglichkeiten	8
1.4	Politisches System	10
1.5	Währung	10
1.6	Geschäftszeiten / Zeitzone	10
1.7	Iranische Feiertage 2017	11
1.8	Länderinformation im Überblick	11
2.	Ausländische Investitionen im Iran	12
2.1	Arten von ausländischen Investitionen	12
3.	Irans Freihandels- und Sonderwirtschaftszonen	23
3.1	Industrie- und Freihandelszonen	24
3.2	Sonderwirtschaftszonen	25
4.	Gesellschaftsgründung im Iran	27
4.1	Gründung einer lokalen Gesellschaft	27
4.2	Zweigniederlassungen und Repräsentationsbüros	40
5.	Überblick über das Iranische Steuerrecht	47
5.1	Bemessungsgrundlage und Steuersätze	47
5.2	Besteuerung ausländischer Investoren im Iran	49
6.	Arbeitsrecht: Beschäftigung von Ausländern im Iran	56
6.1	Beschäftigung von Ausländern gemäß der Vorschriften des FIPPA	56
6.2	Erhalt von Arbeitserlaubnissen außerhalb des FIPPA	57
6.3	Gültigkeitsdauer von Arbeitserlaubnissen	57
6.4	Verlängerung von Arbeitserlaubnissen	58
6.5	Erneuerung von Arbeitserlaubnissen	58
6.6	Strafe für die Beschäftigung von Ausländern ohne Arbeitserlaubnis	58
6.7	Gebühren für die Ausstellung und Verlängerung von Arbeitserlaubnissen	58
6.8	Vorteile für ausländische Investoren bei der Beschäftigung von Arbeitskräften	59
7.	Recht des geistigen Eigentums im Iran	60
7.1	Trademarks	60
7.2	Patente	63

8.	Häufig gestellte Fragen bezüglich ausländischer Investitionen.	69
8.1	Ist Iran sicher?	69
8.2	Wer kann in den Iran reisen?	69
8.3	Empfiehl es sich, eher eine Tochtergesellschaft oder eine Zweigniederlassung im Iran zu gründen? Was ist der Unterschied? . . .	70
8.4	Gibt es Investitionsschutzgarantien im Iran?	70
8.5	Ist es möglich, als Ausländer ein Bankkonto im Iran zu eröffnen?	71
8.6	Welche Steuern müssen im Iran bezahlt werden?	71
8.7	Sollte ich in eine Freihandels- oder Sonderwirtschaftszone gehen?	72
8.8	Ist es als Ausländer möglich, im Iran Eigentum zu erwerben?	72
8.9	Was sind die Grundprinzipien des Vertragsrechts im Iran?	72
8.10	Benötige ich einen iranischen Geschäftspartner?	73
8.11	Welche Streitbeilegungsmethoden gibt es im Iran?	73
8.12	Gibt es einen Höchstbetrag für ausländische Investitionen im Iran? . . .	73
8.13	Corporate Due Diligence im Iran: Wie weit kann ich gehen?	73
8.14	Ist es nach iranischem Recht erforderlich, einen iranischen Gesellschafter oder Direktor zu haben?	74
8.15	Was ist das erforderliche Mindeststammkapital für die Registrierung einer Gesellschaft im Iran?	74
8.16	Müssen die Gesellschafter im Iran sein um eine Gesellschaft zu registrieren?	74
8.17	Welche verpflichtenden und freiwilligen Versicherungen gibt es im Iran?	75
8.18	Was ist bei der Beschäftigung von lokalen und ausländischen Arbeitnehmern zu beachten?	75
8.19	Wie hoch ist der Mindestlohn für einen Arbeitnehmer im Iran?	76
8.20	Kennt das iranische Recht eine Vorschrift bzgl. des auf Verträge anwendbaren Rechts?	76
8.21	Gibt es Ausschreibungsverfahren im Iran?	76
9.	Anhang: Wichtige iranische Websites	77
	Rechtsbelehrung	77
	Literaturverzeichnis	78
	Index	79

Abkürzungsverzeichnis

ADR	Alternative Dispute Resolution (Alternative Streitbeilegung)
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BOT/BOOT	Build-Operate-Transfer / Build-Own-Operate-Transfer (Begriff aus dem Anlagenbau)
DBA	Doppelbesteuerungsabkommen
EPC	Engineering, Procurement and Construction (Begriff aus dem Anlagenbau)
ESCWA	Economic and Social Commission for Western Asia (Wirtschafts- und Sozialkommission für Westasien der Vereinten Nationen)
FEAS	Federation of Euro-Asian Stock Exchanges (Vereinigung der europäisch-asiatischen Aktienmärkte)
FIPPA	Foreign Investment Promotion and Protection Act (Ausländerinvestitions- gesetz des Iran)
GMT	Greenwich Mean Time (Zeitzone)
GUS	Gemeinschaft unabhängiger Staaten
ICGN	International Corporate Governance Network
INTA	Iranian National Tax Administration (die iranische Finanzverwaltung)
IOR/EOR	Improved Oil Recovery / Enhanced Oil Recovery
IPC	Iran Petroleum Contract (Vertragsart in der iranischen Erdölindustrie)
IRR	Iranischer Rial (Währung Irans)
JVC	Joint Venture Company
LAPFI	Law on the Attraction and Protection of Foreign Investment
MENA	Region des Mittleren Ostens und Nordafrika
OIC	Organisation of Islamic Cooperation
OIETAI	Organisation for Investment, Economic and Technical Assistance of Iran (iranische Investitionsbehörde)
OTC	Over-the-counter
PPP	Purchasing Power Parity (Kaufkraftparität)
SAARC	South Asian Association for Regional Cooperation (Südasiatische Vereinigung für regionale Kooperation)
SSF	Single Stock Features
TSE	Tehran Stock Exchange (Teheraner Börse)
UNECE	United Nations Economic Commission for Europe (Wirtschaftskommission für Europa der Vereinten Nationen)
VAT	Value Added Tax (Mehrwertsteuer)
VATA	Value Added Tax Act of Iran (Mehrwertsteuergesetz Irans)
WFE	World Federation of Exchanges (Weltverband der Börsen)
WIPO	World Intellectual Property Organization (Weltorganisation für geistiges Eigentum)

1. Einführung

1.1 Geografische Lage und Bevölkerung

Die Islamische Republik Iran hat eine Fläche von 164.819,6 km², eine Bevölkerung von 81 Mio. und liegt in Südwestasien. Das Land grenzt im Westen an die Türkei und den Irak, im Osten an Afghanistan und Pakistan, im Norden an Armenien, Aserbaidshjan, Russland, Kasachstan und Turkmenistan, und im Süden durch den Persischen Golf und das Omanische Meer an Kuwait, Saudi-Arabien, Katar, Bahrain, die Vereinigten Arabischen Emirate und Oman.

Iran ist daher ein strategisch günstig gelegenes Land mit Grenzen zu Mitgliedsstaaten der Wirtschafts- und Sozialkommission für Westasien der Vereinten Nationen („ESCWA“, *Economic and Social Commission for Western Asia*) im Süden und Westen, Mitgliedsstaaten der Südasiatischen Vereinigung für regionale Kooperation („SAARC“, *South Asian Association for Regional Cooperation*) im Osten und Staaten der Gemeinschaft unabhängiger Staaten („GUS“) sowie der Wirtschaftskommission für Europa der Vereinten Nationen („UNECE“, *United Nations Economic Commission for Europe*) im Norden. Iran hat seit Langem eine geostrategische Bedeutung aufgrund seiner zentralen Lage in Eurasien und Westasien, sowie aufgrund seiner Nähe zur Straße von Hormus.

Das Land gilt als eines der an Kohlenwasserstoff-Reserven reichsten Länder, und ist daher weltweit das Land mit den zweitgrößten Gasreserven und -exporten sowie der zweitgrößte Exporteur von Rohöl. Laut Berichten von internationalen Institutionen wie der Weltbank liegt die Islamische Republik Iran mit einem Bruttoinlandsprodukt („BIP“) von mehr als 377 Mrd. US\$ an 18. Stelle der 20 herausragendsten Nationen, und ebenfalls an 18. Stelle bezüglich Kaufkraft (*Purchasing Power Parity, PPP*). Mit einem Binnenmarkt von über 81 Mio. Einwohnern und geplanten Großinvestitionen des Staates wird dieser Anteil weiter wachsen.

1.2 Wirtschaftliches Umfeld

Laut Weltbank ist Iran die zweitgrößte Wirtschaftsnation in der Region des Mittleren Ostens und Nordafrika („MENA“) mit einem geschätzten BIP von 377 Mrd. US\$ in 2016. In ihrem „Global Economic Prospects Report“ geht die Weltbank für 2017 von einem BIP-Wachstum von 5,2 Prozent aus. Irans Wirtschaft ist gekennzeichnet durch einen starken Rohstoffsektor, Kleinlandwirtschaft und einen Dienstleistungssektor, sowie einer starken staatlichen Präsenz im Produktions- und Finanzsektor. Iran steht weltweit an zweiter Stelle in Bezug auf Gasvorkommen und an vierter Stelle in Bezug auf nachgewiesene Rohölvorkommen. Das BIP und Staatseinkommen hängen – nach wie vor – stark von Erlösen aus dem Ölgeschäft ab und sind daher sehr volatil.

Öl und Gas sind zwei der wesentlichen natürlichen Rohstoffe Irans, die Investitionen und Handel fördern. Iran ist zu einer der größten Wirtschaftsnationen in Asien und insbesondere im Mittleren Osten herangewachsen. Das Land bietet unzählige Investitionsmöglichkeiten für lokale und internationale Investoren und zieht Handel an durch die zahlreichen Freihandels- und Sonderwirtschaftszonen (*Free Zones* und *Special Economic Zones*) im ganzen Land, die lukrative Anreize anbieten. Derzeit gibt es mehr als 20 Free Zones und Special Economic Zones im Iran, die je nach Region verschiedene Vorteile bieten, sodass Investoren die für sie am günstigsten Optionen wählen können.

1.3 Investitionen und Geschäftsmöglichkeiten

Überblick:

- Die diversifizierte Wirtschaft und breite Industriebasis mit mehr als 40 an der Teheraner Börse gelisteten Branchen ist der Kernmarkt der MENA-Region.
- Ressourcenreichtum
- Junge und gebildete Bevölkerung
- Großer Binnenmarkt
- Der Mittlere Osten ist Hauptabsatzmarkt für Irans Exporte außerhalb des Ölsektors.
- Der zunehmende Ausbau von Infrastruktur und Humankapital bildet die Grundlage für eine wissensbasierte Wirtschaft.

Seit 2006 hat die U.S. Regierung Sanktionen gegen Iran verhängt sowie gegen Geschäfte mit dem Iran. Dies hat dazu geführt, dass ausländische Unternehmen sich von Großprojekten (wie z.B. der Erschließung des South Pars / North Dome Erdgasfeldes) zurückgezogen haben oder weitere Investitionen verschoben haben. Ausländische Finanzierungen sind seitdem weitgehend nicht mehr verfügbar. Iran hat sich daher stärker den eigenen Ressourcen und inländischen Investoren und Unternehmen zugewandt und bspw. den Pars Investment Fund eingerichtet, um Anteile an der South Pars / North Dome Erschließung im Wert von 3,5 Mrd. US\$ auszugeben.

Die Sanktionen gegen Iran wurden mittlerweile graduell abgebaut, was eine gute Möglichkeit für viele Unternehmen bietet, ihre Aktivitäten im Iran wieder aufzubauen bzw.

neue Vorhaben anzugehen. Vor diesem Hintergrund sollten internationale Unternehmen unbedingt diese Änderungen und die aussichtsreiche Gelegenheit in Betracht ziehen.

Das Ausländerinvestitionsrecht Irans, der *Foreign Investment Promotion and Protection Act* („FIPPA“), wurde in 2002 vom Parlament verabschiedet. Einige der wesentlichen Verbesserungen, die durch den FIPPA eingeführt wurden, können wie folgt beschrieben werden:

1. Erweiterung der für ausländische Investoren zugänglichen Bereiche, inkl. Infrastrukturprojekte
2. Erweiterung des Begriffs der ausländischen Investition, der nun alle Arten von Investitionen abdeckt, von direkten Auslandsinvestitionen zu verschiedenen Arten der Projektfinanzierung, inkl. Joint Ventures, Rückkaufvereinbarungen, Gegengeschäften und diversen BOT-Arten
3. Gestrafftes und schnelles Lizenzierungs- und Genehmigungsverfahren für Investitionen
4. Schaffung einer zentralen Anlaufstelle der Investitionsbehörde, das sog. *Center for Foreign Investment Services*, um zielgerichtete und effiziente Unterstützung für Investitionsvorhaben im Iran zu gewährleisten
5. Mehr Flexibilität und Vereinfachung der Regulierungen in Bezug auf Zugang zu ausländischem Kapital und Kapitalfluss für ausländische Investoren
6. Gemäß Art. 12 – 15 des FIPPA hat jeder ausländische Investor, der seine Investition im Iran unter dem FIPPA registriert, das Recht, Kapital und Dividenden ins Ausland zu überweisen:

Art. 12: „Der zum Zeitpunkt des Imports oder Exports von ausländischem Kapital geltende Fremdwährungswechselkurs sowie der Wechselkurs für sämtliche Fremdwährungstransfers soll, im Falle eines einheitlichen Wechselkurses, derselbe Wechselkurs wie der des Bankenwesens des jeweiligen Landes sein; anderenfalls soll der anwendbare Wechselkurs der von der Zentralbank der Islamischen Republik Irans sein.“

Internationalen Unternehmen, die Geschäfte im Iran betreiben möchten, bietet sich eine Vielzahl von Möglichkeiten. Abgesehen von einfachen Handelsbeziehungen über Handelsvertreter besteht für viele Unternehmen ein deutlicher Vorteil darin, eine eigene Präsenz vor Ort zu haben. Dies erleichtert es, Marktmöglichkeiten zu erforschen, Kontakte zu knüpfen, sich mit Kunden auszutauschen und die Einzelheiten von Geschäften zu begutachten.

Eine eigene Präsenz zu haben, ist auch im Zusammenhang mit der Geschäftskultur des Mittleren Ostens wichtig. Geschäftsleute und -inhaber in der Region bevorzugen es, mit jemandem Geschäfte zu machen, den sie kennen und dem sie durch den Aufbau einer persönlichen Beziehung vertrauen. Ein weiterer regionaler Faktor, der zur Bedeutung einer physischen Präsenz beiträgt, ist, dass das Kaufverhalten mancher von Iran bedienter Länder unvorhersehbar ist, was eine Marktkenntnis aus erster Hand umso wichtiger macht.

1.4 Politisches System

Iran ist eine Islamische Republik, deren politisches System auf der Verfassung von 1979, der sog. *Qanun-e Asasi*, dem iranischen Grundgesetz, basiert. Der Staat besteht aus verschiedenen Regierungsorganen, die teils demokratisch gewählt sind, teils aus Religionsvertretern bestehen.

Das einzigartige politische System kombiniert Elemente einer parlamentarischen Demokratie mit einer religiösen Theokratie, die vom iranischen Klerus unter Leitung des einflussreichen Obersten Geistlichen geführt wird.

Die iranische Verfassung sieht Gewaltenteilung in drei Bereiche vor, namentlich die Exekutive, Legislative und die Judikative. Die drei Gewalten sind wie auch in anderen Ländern ausgestaltet.

Iran ist eine multikulturelle Nation, die aus zahlreichen ethnischen und linguistischen Gruppen besteht, wobei die meisten Einwohner Schiiten sind. Die Landessprache Persisch (Farsi) wird flächendeckend gesprochen, während Englisch die zweite Sprache des Iran ist.

1.5 Währung

Die Währung des Iran ist der Iranische Rial (IRR, ریال). Der häufigste Währungswechsel erfolgt zwischen IRR und US\$.

1.6 Geschäftszeiten / Zeitzone

Die iranische Arbeitswoche geht von Samstag bis Donnerstag; Freitag ist der wöchentliche Feiertag. Ministerien haben donnerstags geschlossen. Die normalen Geschäftszeiten von Behörden sind zwischen 8.00 und 14.00 Uhr. Banköffnungszeiten sind für gewöhnlich samstags bis mittwochs von 7.30 bis 13.30 Uhr und donnerstags von 7.30 bis 12.30 Uhr. Geschäfte und Märkte sind in der Regel von 8.30 bis 20.30 Uhr geöffnet, außer freitags.

Iran liegt in der Zeitzone GMT + 3,5 Std., sodass eine gute geschäftliche Anbindung sowohl nach Europa als auch nach Asien besteht.

1.7 Iranische Feiertage 2017

Datum	Anlass
20. – 23. März	Nowruz (Neujahr)
31. März – 1. April	Nationalfeiertag, Ende von Nowruz
21. April	Geburtstag von Imam Ali
5. Mai	Eid-e-Mab'ath
22. Mai	Geburtstag von Imam Mahdi
4. Juni	Khordad Aufstand
27. Juni	Martyrium von Imam Ali
6. Juli	Eid-e-Fitr
7. Juli	Eid-e-Fitr
30. Juli	Martyrium von Imam Sadeq
12. September	Eid-e-Qorban
20. September	Eid-e-Ghadir
11. Oktober	Tasua
12. Oktober	Ashura
20. November	Arbaeen
28. November	Martyrium von Imam Hasan und Muhammad
30. November	Martyrium von Imam Reza
17. Dezember	Geburtstag von Muhammad und Imam Sadegh

1.8 Länderinformation im Überblick

Hauptstadt	Teheran
Landessprache	Persisch
Hauptreligion	Shia Islam
Währung	ریال Rial (IRR)
Fläche	1.648.195 km ²
Bevölkerung	2017 Schätzung: 80,9 Mio.
Internationale Vorwahl	+98

2. Ausländische Investitionen im Iran

Nach beinahe 48 Jahren wurde im Jahre 2002 das neue Ausländerinvestitionsrecht, der *Foreign Investment Promotion and Protection Act* („FIPPA“), vom Parlament verabschiedet. Der FIPPA hat damit das *Law for the Attraction and Protection of Foreign Investment* („LAPFI“) aus dem Jahre 1955 abgelöst. Der FIPPA hat gegenüber dem LAPFI die rechtlichen Rahmenbedingungen und operativen Gegebenheiten für ausländische Investoren im Iran weiter verbessert.

2.1 Arten von ausländischen Investitionen

Der FIPPA unterscheidet gemäß Art. 3 zwischen den folgenden beiden Arten von ausländischen Investitionen:

1. Ausländische Direktinvestitionen – nur im privaten Sektor erlaubt.
2. Ausländische Investitionen im Rahmen eines Joint Ventures, Rückkauf- oder *Build-Operate-Transfer* (BOT) Projektes, bei denen Ertrag und Gewinn ausschließlich aus dem Betrieb des Projektes stammen, in das investiert wird, wobei Ertrag und Gewinn nicht von einer Garantie der Regierung, eines Staatsunternehmens oder von Banken abhängig sein sollen – in allen Sektoren erlaubt.

2.1.1 Ausländische Direktinvestitionen

Ausländische Direktinvestitionen sind eine Art von grenzübergreifender Investition in eine geschäftliche Unternehmung durch eine natürliche oder juristische Person in einem anderen Land mit dem Ziel, langfristig Gewinne zu erwirtschaften. Bei dieser Art von Investition liegen Kontrolle und Leitung des Unternehmens meist vollständig oder zum Teil in den Händen des ausländischen Investors. Gemäß dem FIPPA können ausländische Direktinvestitionen wie folgendermaßen erfolgen:

3. Durch eine ausländische Investition in eine neue iranische Gesellschaft oder durch den Erwerb der Anteile an einer bereits bestehenden Gesellschaft durch den ausländischen Investor.
4. Durch vertragliche Abreden zwischen den Parteien, entweder mit oder ohne Gründung einer Gesellschaft.

Ausländische Direktinvestitionen im privaten Sektor sind selbstverständlich nur unter Einhaltung der vom FIPPA vorgeschriebenen Verfahren zulässig. Des Weiteren ergibt sich aus Art. 3 des FIPPA und den entsprechenden Regulierungen, dass ausländische Investitionen in Wirtschaftsbereichen, in denen der Staat eine Monopolstellung hat, nur erlaubt werden, wenn der Ertrag und Gewinn ausschließlich aus der wirtschaftlichen Betätigung des Investitionsprojektes stammt und nicht auf Garantien des Staates, eines Staatsunternehmens oder von Banken beruht. Art. 3 des FIPPA regelt die Kriterien für ausländische Investitionen im privaten und öffentlichen Sektor der iranischen Wirtschaft.

Art. 44 der Verfassung der Islamischen Republik Iran besagt Folgendes:

„Die Wirtschaft der Islamischen Republik Iran soll aus drei Sektoren bestehen, namentlich dem staatlichen, dem kooperativen und dem privaten Sektor, und soll auf systematischer und sinnvoller Planung beruhen.

- a) *Der staatliche Sektor soll alle Groß- und Schlüsselindustrien beinhalten, sowie Außenhandel, Rohstoffe, Banken- und Versicherungswesen, Stromerzeugung, Staudämme, große Bewässerungssysteme, Radio und Fernsehen, Post, Telegraphen- und Telefondienste, Luftfahrt, Schifffahrt, Straßen- und Schienenverkehr, etc.; all diese Bereiche stehen im Eigentum und unter der Verwaltung des Staates.*
- b) *Der kooperative Sektor soll kooperative Gesellschaften und Unternehmen beinhalten, deren Aufgabe die Produktion und der Vertrieb ist, sowohl im städtischen als auch im ländlichen Bereich, unter Einhaltung der islamischen Kriterien.*
- c) *Der private Sektor beinhaltet die Bereiche Landwirtschaft, Tierzucht, Industrie, Handel, sowie Dienstleistungen zur Ergänzung des staatlichen und kooperativen Sektors.*

Das Eigentum in allen drei Sektoren ist durch die Gesetze der Islamischen Republik geschützt soweit das Eigentum im Einklang mit den übrigen Vorschriften dieses Kapitels steht, nicht gegen islamisches Recht verstößt, und zum wirtschaftlichen Wachstum und Fortschritt des Landes beiträgt und die Gesellschaft nicht schädigt. Der Umfang aller drei Sektoren sowie die Regelungen und Bedingungen bezüglich ihres Betriebes werden durch Gesetz festgelegt.“

Abschnitt „A“ der allgemeinen Grundsätze von Art. 44 der Verfassung der Islamischen Republik Iran besagt:

„Investitionen in und die Leitung von den unter Art. 44 fallenden Sektoren ist nicht-staatlichen Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen sowie den kooperativen und privaten Sektoren wie folgt erlaubt:

- a) *Groß- und Schlüsselindustrien (inkl. Downstream Öl- und Gas-Schwerindustrie) und Minen-Schwerindustrie (außer Öl und Gas)*
- b) *Außenhandelsaktivitäten in Einklang mit den Handels- und Fremdwährungsgrundsätzen des Landes*
- c) *Bankwesen durch nicht-staatliche Unternehmen und öffentliche Einrichtungen, Kooperativen in öffentlicher Hand und Joint Stock Companies, sofern die Gesellschafterstruktur den gesetzlichen Vorschriften entspricht*
- d) *Versicherungswesen*
- e) *Stromversorgung, Erzeugung und Einfuhr von Energie für den Binnenverbrauch und Export*
- f) *Sämtliche Post- und Telekommunikationsleistungen, außer dem Telekommunikations-Hauptnetz, Vergabe von Frequenzen und Hauptnetzwerke des Briefverkehrs, Zustellung und Abwicklung von Briefen und einfachen Postdienstleistungen*
- g) *Straßen und Schienen*
- h) *Luftfahrt (Lufttransport) und Schifffahrt (Seetransport)*

Der optimale Anteil am staatlichen und nicht-staatlichen Sektor in den von der Präambel von Art. 44 erfassten Aktivitäten wird durch Gesetz geregelt unter Berücksichtigung der Souveränität und Unabhängigkeit des Landes, der sozialen Gerechtigkeit und wirtschaftlicher Entwicklung und Wachstum.“

Unter Beachtung der Grundprinzipien des vom Obersten Geistlichen eingeführten Art. 44 kann der private Sektor in die entsprechend festgelegten wirtschaftlichen Bereiche investieren und diese leiten und besitzen. Demzufolge sind ausländische Direktinvestitionen in diesen acht Bereichen erlaubt.

2.1.2 Vertragliche Ausgestaltungen

Gemäß Art. 3 b) des FIPPA sind ausländische Investitionen in allen Bereichen erlaubt, sofern sie im Rahmen eines Joint Ventures, Rückkauf- oder BOT-Projektes erfolgen:

2.1.2.1 Joint Ventures

Der Begriff „Joint Venture“ wird häufig im Zusammenhang mit Auslandsinvestitionen gebraucht, da dieser vertragliche Rahmen von Investoren in vielen Rechtssystemen für Investitionen genutzt wird. Aufgrund der Reduzierung von Risiko und Kosten der Investitionen ist das Joint-Venture-Modell seit jeher von Interesse für Investoren. Das Joint Venture unterliegt dabei allerdings den jeweiligen nationalen Gesetzen und Regulierungen im Tätigkeitsland.

Unter Berücksichtigung der Gesetze und Regulierungen des Gastlandes, des Projektinhalts und der Leistungsanforderungen kann es empfehlenswert sein, das Joint Venture in Form einer eigenständigen Rechtsform durchzuführen, also ein sog. „*Corporative Joint Venture*“ zu gründen. In anderen Fällen ist ein sog. „*Contractual Joint Venture*“ vorzugswürdiger, also eine Kooperation ohne Gründung einer eigenständigen Rechtsform. Das Eingehen einer Partnerschaft ist dabei nicht Selbstzweck, sondern soll ausländischen Investoren zur Erreichung der im Businessplan festgesetzten Ziele verhelfen.

In verschiedenen Rechtsordnungen hat diese Investitionsform verschiedene Namen, wie z.B. „Joint Venture“, „Partnerschaft“, „Konsortium“ oder „Gesellschaftervertrag“. In manchen Rechtsordnungen können die einzelnen Begriffe in gewissen Aspekten voneinander abweichen, weshalb eine detaillierte Analyse der einzelnen Termini den Rahmen dieser Darstellung sprengen würde. In der Rechtsliteratur Irans ist die Rechtsform der Partnerschaft im Zivilgesetzbuch (Art. 501 – 606) und im Handelsgesetzbuch (Abschnitt „Gesellschaften“) genannt sowie in der *Interest-Free Banking Regulation* (Art. 18) impliziert. Art. 3 des FIPPA nennt als Möglichkeit der Investitionen ebenfalls die zivile Partnerschaft, welche in Form eines Joint Ventures errichtet werden kann.

Bei einem korporativen Joint Venture gründen die Partner eine eigenständige Gesellschaft, die sog. *Joint Venture Company* („JVC“), in der jeder Partner einen bestimmten Anteil hält. In diesem Falle werden die Partner als Gesellschafter bezeichnet und die Gesellschaft ist für die Umsetzung des dem Joint Venture zugrunde liegenden Projekts verantwortlich. Im Gegensatz hierzu wird das Projekt bei einem rein vertraglichen Joint Venture, bei dem keine eigenständige Gesellschaft gegründet wird, unmittelbar durch die Partner auf der Grundlage ihres Vertrages umgesetzt.

2.1.2.2 Irans Erdölverträge

2.1.2.2.1 Rückkaufverträge

Die zweite in Art. 3 des FIPPA genannte Investitionsmethode sind sog. Rückkaufverträge. Diese Art der vertraglichen Investitionstechnik hat in den letzten Jahren eine wichtige Rolle in der Wirtschaft des Iran gespielt und ist vorwiegend bekannt für ihre Verwendung bei der Erschließung von neu entdeckten Öl- und Gasfeldern, aber auch in anderen Industrien.

Ein Rückkaufvertrag ist eine Art Gegengeschäft, das auch als „Hybridvertrag“ eingestuft wird, und wird oftmals als Vertrag zwischen einem Käufer und Verkäufer definiert, bei dem der Verkäufer zustimmt, die Ware beim Eintreten eines bestimmten Ereignisses innerhalb einer bestimmten Frist vom Käufer zurückzukaufen, wobei der Rückkaufpreis üblicherweise auch im Vertrag festgelegt wird. Unter iranischem Recht hat der Rückkaufvertrag allerdings eine weitere Bedeutung erlangt: Gemäß Art. 2 der Ausführungsverordnung des Ministerates ist ein Rückkaufvertrag eine Vereinbarung, bei der der Lieferant die zur Errichtung, Expansion, Rekonstruktion, Verbesserung oder fortlaufender Produktion erforderlichen Güter und Dienstleistungen zeitweise oder dauerhaft dem Produzenten zur Verfügung stellt.

Der Preis für die zur Verfügung gestellten Güter und Dienstleistungen wird, nach Abzug von eventuellen Vorauszahlungen oder sonstiger im Vertrag vereinbarter Beträge, an den Lieferanten in der Form von Gütern oder Dienstleistungen des Produzenten und/oder anderer im Iran produzierter Güter oder Dienstleistungen gezahlt. Aufgrund bestimmter Vorschriften in der iranischen Verfassung und im *Petroleum Act* werden Rückkaufverträge vorwiegend für die Erschließung von Öl- und Gasfeldern im Iran abgeschlossen.

Öl- und Gas-Rückkaufverträge, bei denen die Exploration Teil der angebotenen Leistungen ist, werden als *Risk Service Contract* mit zusätzlichem Zahlungsplan eingestuft. Bei diesem Vertragstyp schließt der Anbieter einen Vertrag mit der Regierung des Gastlandes und nutzt monetäre und nicht-monetäre Bestandteile des zur Verfügung gestellten Kapitals um Öl- und Gasfelder zu erschließen. Der Vertrag legt zudem verschiedene Kosten fest, wie z.B. die Vergütung des Anbieters, welche durch den Verkauf des produzierten Öls und Gases und durch ein *Long Term Crude Oil Sales Agreement* als Annex zum Rückkaufvertrag abgesichert ist.

2.1.2.2.2 Iran Petroleum Contract („IPC“)

Heutzutage ist eine der wichtigsten Debatten in wissenschaftlichen und technischen Kreisen die Optimierung von Vertragsmechanismen für Upstream Öl- und Gasprojekte im Iran. Auf einem Teheraner Seminar im Februar 2014 wurden einige Regelungen der vom *Oil Contracts Revision Committee* entwickelten neuen Ölverträge unter dem Titel „*Iran Petroleum Contract (IPC)*“ präsentiert. Dieser Vertragstyp wurde entwickelt, um Fehler und Lücken in verschiedenen Generationen von Rückkaufverträgen zu beheben und zu schließen, und stellt somit den Beginn einer Revolutionierung iranischer Ölverträge dar. Auch das iranische Parlament hat hierzu wesentlich beigetragen, indem es verschiedene Gesetze verabschiedet hat, insbesondere den *Act on the Duties and Powers of the Ministry of Petroleum* aus dem Jahre 2012.

Der IPC ist kein neuer Vertragstyp neben Konzessionsverträgen, Produktionsteilungsverträgen, Risikoverträgen oder Joint Ventures. Vielmehr ist er ein Mischvertrag, der sowohl Merkmale von Joint Venture Verträgen (bezüglich der Durchführung des Ölprojektes) als auch von Produktionsteilungsverträgen (bezüglich der Kostendeckungsmechanismen) enthält.

In der Explorationsphase wird beim IPC vom Auftragnehmer und von der *National Iranian Oil Company* eine Projektgesellschaft, die sog. *Oil Exploration Operations Company*, gegründet, durch die der Auftragnehmer die Exploration vornimmt und hierfür sein eigenes Kapital nutzt und das Risiko trägt. Die *National Iranian Oil Company* fungiert lediglich als technischer Partner und begleitet den Auftragnehmer, ohne jedoch Kosten oder Risiken der Exploration mitzutragen. Falls die Exploration nicht zu einem kommerziell verwertbaren Vorkommen führt, werden die Kosten des Auftragnehmers nicht erstattet. Wird jedoch ein kommerziell verwertbares Vorkommen entdeckt, so werden die Explorationskosten des Auftragnehmers in die Entwicklungsphase übertragen und während der Amortisationsphase erstattet.

Nach der Entdeckung eines kommerziell verwertbaren Vorkommens und dessen Bewertung tritt das Projekt in die nächste Phase ein. Für diese Erschließungsphase wird in der Regel wiederum eine Projektfirma, die *Development Operation Company*, gegründet.

Wie in der vorangegangenen Phase trägt der Auftragnehmer sämtliche Kosten und Risiken der Erschließungsphase und leitet die Operation. Die *National Iranian Oil Company* fungiert wiederum lediglich als technischer Partner und begleitet den Auftragnehmer, ohne jedoch Kosten oder Risiken der Erschließung mitzutragen. Sämtliche direkten und indirekten Kosten der Erschließung, die dem Auftragnehmer und der *National Iranian Oil Company* entstehen, werden nach einem bestimmten Prozentsatz von der Projektgesellschaft getragen.

Als nächster Schritt folgt die Produktionsphase, die umfangreicher als die Explorations- und Erschließungsphase ist. Im Wesentlichen sind die folgenden drei Ausgestaltungen denkbar: (i) Die Produktion wird von der *National Iranian Oil Company* oder einem ihrer verbundenen Unternehmen durchgeführt und der Auftragnehmer stellt finanzielle und technische Unterstützung bereit. (ii) Die Erschließungsgesellschaft führt ebenfalls die Produktion durch. (iii) Zur Durchführung und Leitung der Produktion wird eine weitere Projektgesellschaft, die *Production Operations Company*, gegründet und die Erschließungsgesellschaft leistet finanzielle und technische Unterstützung.

Gemäß den Ergebnissen des zuvor erwähnten Seminars soll die Produktionsgesellschaft IOR/EOR¹ durchführen und der Erschließungsgesellschaft hierüber Bericht erstatten.

Der Ölvertrag endet am Ende des vereinbarten Zahlungszeitraums, welcher in der Regel zwischen 15 und 20 Jahren beträgt.

¹ IOR (*Improved Oil Recovery*) und EOR (*Enhanced Oil Recovery*) meint die Implementierung verschiedener Techniken um den Ertrag eines Ölfeldes zu steigern.

Das Seminar hat keine speziellen Gesellschaftsformen für die Exploration oder Erschließung vorgesehen; die Produktionsgesellschaft hingegen soll als sog. *Non-Profit Joint Operating Company* gegründet werden.

2.1.2.3 Build-Operate-Transfer (BOT) Verträge

Laut FIPPA ist eine weitere Vertragsform für Investitionen der *Build-Operate-Transfer (BOT) Vertrag*. Diese Form der Investitionen wird häufig für Infrastrukturprojekte genutzt, wie z.B. Kraftwerke, Telekommunikation, Flughäfen und Autobahnen, kann jedoch auch für Erholungsprojekte, wie z.B. Seilbahnen, genutzt werden. Bei BOT-Verträgen vergibt eine Regierungsstelle die Konzession für den Bau und Betrieb eines bestimmten Projektes an einen Auftragnehmer des Privatsektors, welcher dann für Finanzierung, Entwicklung, Bau, Prüfung und Betrieb des Projektes verantwortlich ist. Während der Betriebsphase nutzt der Auftragnehmer die Erträge des Projekts, um seine Kosten zu decken und Gewinne zu erwirtschaften. Am Ende der Betriebsphase wird das Eigentum an der Anlage schenkungsweise auf die Regierungsstelle übertragen.

Der BOT-Vertrag ist eine Art der öffentlich-privaten Partnerschaft, bei der eine Regierungsstelle oder Stelle des öffentlichen Sektors beschließt, ein Infrastrukturprojekt in Partnerschaft mit dem privaten Sektor zu realisieren. Die Erfahrung hat gezeigt, dass solche Partnerschaften eine deutlich schnellere und kosteneffizientere Durchführung von Infrastrukturprojekten ermöglichen. Die Auswahl eines geeigneten Partners aus dem Privatsektor (in der Regel ein Konsortium) erfolgt durch Ausschreibung und anschließenden Vertragsschluss zwischen öffentlichem Auftraggeber und Auftragnehmer.

2.1.2.4 Investitionen in Irans Bauprojekte

Irans Immobilienpreise übersteigen die von vergleichbar großen Nationen und in den vergangenen Jahren hat es einen Immobilienboom im Iran gegeben. Aufgrund des jungen demographischen Trends des Landes setzen Investoren zunehmend auf Investitionen in Immobilien, welche sich über lange Zeit als sichere Festanlage erwiesen haben. Gleichzeitig haben Bauunternehmer und Berater landesweit Möglichkeiten entdeckt, um sowohl Touristen als auch Einheimische, die moderne und komfortable Immobilien suchen, zu bedienen. Investoren sind ebenfalls gern bereit, in diese Projekte zu investieren, was den zukünftigen Bedarf decken und gute Renditen garantieren wird.

Auch die nationale Infrastruktur erfährt Wachstum. Die iranische Regierung und der öffentliche Sektor streben nach dem Bau bzw. der Renovierung von Infrastruktur im ganzen Land, was gute Möglichkeiten für Investoren bietet, in Form von öffentlich-privaten Partnerschaften (BOT, BOOT, Joint Venture, etc.) in diese Projekte zu investieren, da diese lukrative Renditen für Investoren bieten. In den vergangenen Jahren ist die Bauindustrie dank nationaler und internationaler Investitionen aufgeblüht und zählt mittlerweile zu einer der größten im Mittleren Osten.

2.1.2.4.1 Bauverträge

Welche Art von Verträgen in Irans Bauindustrie genutzt werden, hängt von der Position des Auftraggebers ab. Handelt es sich um eine Privatperson oder eine juristische Person des Privatsektors, sind jegliche Vertragsgestaltungen möglich, wie z.B. *Design-Bid-Build*, *Design and Build*, *EPC*, Verträge zur schlüsselfertigen Übergabe, etc. Handelt es sich beim Auftraggeber allerdings um eine Regierungsstelle oder Stelle des öffentlichen Sektors, besteht begrenzter Verhandlungsspielraum bei der Vertragsgestaltung, da diese an bestimmte, von der Regierung vorgegebene Vertragsarten bzw. -muster gebunden sind.

2.1.2.4.2 Auswahl des Auftragnehmers

Auftraggeber im Privatsektor Irans können direkt mit Auftragnehmern verhandeln, um so einen geeigneten Auftragnehmer auszuwählen, der über technisches Wissen und angemessene Ressourcen verfügt, um das Projekt zu verwirklichen. Regierungsstellen hingegen müssen ein förmliches Bieterverfahren durchführen, um einen Auftragnehmer zur Durchführung öffentlicher Projekte auszuwählen. Das Vergabegesetz Irans wurde in 2005 verabschiedet und besagt in Art. 1:

„Alle drei Gewalten der Islamischen Republik Iran sollen bei Ausschreibungen diesem Gesetz folgen; hiervon umfasst sind: Ministerien, öffentliche Einrichtungen und Institutionen, Gesellschaften und gewinnerzielende Institute der Regierung, öffentliche Finanzinstitute und Banken, öffentliche Versicherungsgesellschaften...“

Das Vergabeverfahren staatlicher und öffentlicher Organisationen im Iran ist nicht frei zugänglich, sondern unterliegt einem Vorauswahlverfahren, nach der Bieter in die engere Auswahl kommen und eingeladen werden, für das jeweilige Projekt zu bieten. Art. 12 des Vergabegesetzes besagt insoweit:

„Im Vorauswahlverfahren soll Folgendes berücksichtigt werden: (i) Garantie der Qualität von Gütern und Dienstleistungen, (ii) Erfahrung und Fachwissen auf dem jeweiligen Gebiet, (iii) bisherige Reputation, (iv) Arbeiterlaubnisse oder Qualitätszertifikate, sofern erforderlich, (v) finanzielle Leistungsfähigkeit des Bieters zur Durchführung, sofern erforderlich.“

2.1.2.4.3 Preisfindungsmethoden

Vertragsparteien im Privatsektor sind bei der Wahl der Preisfindungsmethode frei. Je nach Bedingungen des Projekts kann beispielsweise zwischen den folgenden Methoden gewählt werden: Pauschalpreis, *Cost Plus*, Preisanpassung, Stundenbasis, Schätzung etc. Im staatlichen und öffentlichen Sektor hingegen wird der Preis vom Auftraggeber anhand des sog. Stückpreises ermittelt. Bei dieser Vertragsart basiert der Preis auf der geschätzten Anzahl von Einheiten, die für das Projekt benötigt werden, und deren jeweiligem Stückpreis. Der Gesamtpreis ergibt sich somit aus der Gesamtzahl der für das Projekt benötigten Einheiten.

2.1.2.4.4 Streitbeilegung

Wie in der Baubranche vieler anderer Länder nehmen auch im Iran die meisten Bauverträge Bezug auf Alternative Streitbeilegungsmethoden (*Alternative Dispute Resolution*, „ADR“). Die Streitbeilegung beinhaltet in der Regel Güteverhandlung und Mediation, aber den