

# Ihr Markterfolg im Iran

Nutzen Sie die Wachstumspotenziale und entwickeln Sie effiziente Markteintrittsstrategien!

## Formen der Geschäftstätigkeit

- Tochtergesellschaften: AG oder GmbH?
- Repräsentanzbüro vs. Niederlassung

## Das schiitische Weltbild

- Deutsche vs. persische Kulturstandards
- Die wichtigsten Grundlagen des Islam

## Der Geschäftsalltag im Iran

- Iranische Firmenstrukturen
- Bonyads im Wirtschaftsleben

## Investitionsrecht und -schutz

- Das iranische Investitionsgesetz
- Bundesgarantien nutzen

## Die richtige Standortwahl

- Freihandels- oder Sonderwirtschaftszone?
- Investitionsanreize bewerten

Ihre Referenten:



Michael Gorges  
Iran Consulting



Karsten M. Keilhack  
HTM Meyer, Venn & Partner



André Körte  
Sika Schweiz AG

### Special:

Überblick über das iranische Arbeits-, Gesellschafts-, Steuer- und Sozialrecht

### Iran Interkulturell:

- Konflikt- und Zeitmanagement
- Umgang mit Behörden
- Mit Geschäftspartnern in Meetings

Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl!

Ihr exklusiver Termin:

26. und 27. Januar 2009 in Frankfurt am Main

  
**MANAGEMENTCIRCLE**<sup>®</sup>  
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

## Optimieren Sie Ihre interkulturelle Kompetenz!

Ihr Seminarleiter:  
Michael Gorges, Ethnologe und Trainer, **Iran Consulting**, Aachen

Empfang mit Kaffee und Tee,  
Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**

### 9.30 Herzlich Willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Kurze Vorstellungsrunde
- Einblick in die Inhalte der beiden Tage
- Abgleich mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

### 10.00 Der Umgang mit unterschiedlichen Kulturstandards im Geschäftsleben

- Deutsche und persische Kulturstandards
- Die drei Wurzeln der persischen Kultur

11.00 Kaffee- und Teepause

### 11.30 Das schiitische Weltbild als Grundlage von Wirtschaft und Gesellschaft

- Die Grundlagen des Islam
- Das religiöse Weltbild der Schiiten – Warum Schiiten anders sind
- Die Bedeutung des Islam im Wirtschaftsleben und im Alltag

12.30 Gemeinsames Mittagessen

### 14.00 Geschäftsbeziehungen aufbauen und konsolidieren

- Netzwerke aufbauen
- Entscheidungsträger erkennen und überzeugen
- Kommunikationsmuster
- Verhandlungsführung

### 15.00 Geschäftsalltag im Iran

- Iranische Firmenstrukturen
- Management im Iran
- Führungskompetenz
- Machtstrukturen in iranischen Unternehmen
- Bonyads im Wirtschaftsleben
- Umgang mit Behörden
- Zeitmanagement
- Meetings
- Konfliktmanagement

16.00 Kaffee- und Teepause

### 16.15 Erfahrungsbericht aus dem Geschäftsalltag im Iran

Praxisbericht

- Erfahrungsberichte aus 6-jähriger Tätigkeit im Iran
- Etablierung einer Niederlassung/Vertretung im Iran
  - Iranische Wirtschaftsstrukturen: Private/Halbstaatliche/Staatliche Organisationen
  - Umgang mit Behörden und Entscheidungsträgern
  - Weitere Erfahrungen aus der Praxis

André Körte, Key Account Manager TBM,  
**Sika Schweiz AG**, Zürich

### 17.15 Kundenbindung im Iran

- Das Einmaleins der richtigen Kundenansprache
  - Vorbereitung und Kontaktaufnahme
- Der richtige Umgang mit iranischen Kunden

18.00 Zusammenfassung des ersten Seminartages und Raum für Diskussion

ca. 18.30 Ende des ersten Seminartages

### 7 gute Gründe, warum Sie den Schritt in den Iran wagen sollten

- 1 Umfangreiche Rohstoff- und Energievorkommen
- 2 Gestiegene Staatseinnahmen durch hohe Ölpreise
- 3 Größter Binnenmarkt in Nah- und Mittelost
- 4 Reservoir an relativ gut ausgebildeten Arbeits- und Fachkräften
- 5 Schlüsselposition für den Zugang zu benachbarten regionalen Märkten
- 6 Gute Positionierung für den Wiederaufbau in Afghanistan und Irak
- 7 Traditionell gute wirtschaftliche und politische Beziehungen zu Deutschland

### 4 gute Gründe für Ihren Seminarbesuch

- 1 Sie erhalten einen Leifaden für Ihre Investition im Iran
- 2 Sie profitieren von unseren praxisorientierten Referenten mit langjähriger Erfahrung im Iran-Geschäft
- 3 Sie lernen, wie Sie die großen Wachstumspotenziale des iranischen Marktes für sich nutzen und effiziente Markteintrittsstrategien entwickeln
- 4 Sie informieren sich umfassend über das iranische Arbeits-, Gesellschafts-, Steuer- und Sozialrecht

### Get-Together

Ausgang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit Referenten und Teilnehmern!

# Rechtliche Rahmenbedingungen für ausländische Investoren kennen lernen!

Ihre Seminarleiter:  
Michael Gorges

Karsten M. Keilhack, Rechtsanwalt, **HTM Meyer, Venn & Partner**, Hamminkeln

### 8.30 Es geht weiter!

- Begrüßung durch die Seminarleiter
- Kurze Wiederholung der Themen des ersten Tages
- Einstieg in die Themen des zweiten Tages

### 8.35 Wirtschaftsentwicklung und Wirtschaftspolitik

- Tradition der deutsch-iranischen Wirtschaftsbeziehungen
- Länderprofil Iran
- Deutsch-iranischer Handel
- Wirtschaftspolitik vor und nach der islamischen Revolution
- Wirtschaftspolitik nach dem Machtwechsel im Juni 2005
- Chancen für die deutsche Wirtschaft im Iran/Wachstumsbranchen
- Warum Iran?

### Rechtliche Rahmenbedingungen für ausländische Investitionen im Iran

### 9.30 Investitionsrecht und Investitionsschutz

- Zulässigkeit ausländischer Investitionen im Iran
- Iranisches Investitionsgesetz (Foreign Investment Promotion and Protection Act 2002)
- Deutsch-iranisches Investitionsschutzabkommen
- Bundesgarantien („Hermesgarantie“)

### 10.30 Kaffee- und Teepause

### 11.00 Formen der Geschäftstätigkeit im Iran

- Tochtergesellschaft
  - Private/Öffentliche Aktiengesellschaft (Private/Public Joint Stock Company)
  - GmbH (Limited Liability Company)
- Weitere Formen für Direktinvestitionen
  - Unternehmenskauf
  - Joint Venture (Contractual und Equity Joint Venture)
- Repräsentanz- bzw. Verbindungsbüro
- Zweigniederlassung
- Vertretung auf dem iranischen Markt

### 12.30 Gemeinsames Mittagessen

### 14.00 Standortwahl

- Freihandelszonen
- Sonderwirtschaftszonen
- Investitionsanreize
- Freihandels- oder Sonderwirtschaftszone? Unterschiede und Gemeinsamkeiten

### 15.00 Praxisfragen im Irangeschäft

- Rechtswahl
- Zahlungsmodalitäten
  - Zinsproblematik
- Streitentscheidung
  - Rechtsweg im Iran?
  - Gerichtsstandsvereinbarungen
  - Schiedsvereinbarung
- Exportkontrollrecht im Hinblick auf Lieferungen in den Iran (Deutsche, EU und US-Regelungen im Überblick)

### 16.00 Kaffee- und Teepause

### 16.30 Überblick iranisches Arbeits-, Sozial- und Steuerrecht

- Deutsch-iranisches Doppelbesteuerungsabkommen
  - Besteuerung von Gesellschaften
  - Steuervergünstigungen
  - Besonderheiten
- Arbeits- und Sozialrecht

### 17.30 Lessons learned!

- Kurze Zusammenfassung der Seminarthemen
- Zeit für abschließende Fragen und Raum für Diskussion

### ca. 18.00 Ende der Veranstaltung

### Das sagen begeisterte Teilnehmer

- „*Hat mir Wege für meine weiteren Schritte zur internationalen Expansion aufgezeigt.*“
- „*Sehr wertvoll, um sich mit den Referenten und Teilnehmern auszutauschen.*“

Der Iran gehört traditionsgemäß zu den wichtigsten Märkten für deutsche Exportprodukte im Mittleren Osten. Deutsche Unternehmen gelten hier als zuverlässige Geschäftspartner. Das „Made in Germany“ genießt einen exzellenten Ruf und die Nachfrage nach deutschen Investitions- und Konsumgütern hält ungebrochen an. **„Deutschland lieferte im Januar 2008 13% mehr Waren in den Iran als im Vergleichszeitraum des Vorjahres.“**

(Quelle: [www.ahk.de](http://www.ahk.de), Wirtschaftsinformation Iran Nr. 288 08.04.08)

Besonders im **Maschinen- und Anlagenbau**, in verschiedenen Zweigen der **Petrochemie**, der **Automobil- und Nahrungswirtschaft** sowie in der **Baubranche** ist deutsches Know-how gefragt. Zunehmend sind auch innovative Lösungen im Bereich des **Umweltschutzes**, des **Gesundheitswesens**, der **Wassertechnik**, der **Stromwirtschaft** und im Bereich der **alternativen Energien**, ferner der **Abfallwirtschaft** sowie der **Informations- und Kommunikationstechnologie** von besonderem Interesse für iranische Geschäftspartner.

### Optimieren Sie Ihre interkulturelle Kompetenz

Für den geschäftlichen Erfolg sind nicht nur die Wirtschaftsdaten entscheidend, sondern auch die Kenntnis der persischen Geschäftskultur mit ihren spezifisch kulturellen Rahmenbedingungen. Sie erfahren in unserem Seminar, wie der Islam das Alltagsverhalten prägt und welche Rolle er im Wirtschaftsleben spielt. Sie lernen, wie Sie Geschäftsbeziehungen aufbauen und konsolidieren können, wie sich der Geschäftsalltag in Iran gestaltet und wie Sie sich auf Verhandlungen vorbereiten können. Die wichtigsten Dos & Don'ts runden das Thema ab.

### Steigern Sie Ihren Markterfolg!

Sie sind im Unternehmen für die Erschließung neuer Märkte verantwortlich und benötigen daher umfangreiches Wissen über den iranischen Markt. Lernen Sie in unserem Seminar alles Wissenswerte über:

- die Marktdaten und **wirtschaftlichen Entwicklungstrends** im Iran
- die rechtlichen **Rahmenbedingungen für ausländische Investoren** im Iran
- die unterschiedlichen **Formen der Geschäftstätigkeit**
- die **richtige Standortwahl**
- das **iranische Arbeits-, Sozial-, Gesellschafts- und Steuerrecht**

### Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



*J. Becker*

**Jennifer Becker**

Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-653

E-Mail: [becker@managementcircle.de](mailto:becker@managementcircle.de)

### Michael Gorges

M.A., ist Ethnologe und Trainer für interkulturelle Kompetenz und Zeitmanagement im Ausland bei **Iran Consulting** in Aachen. Zuvor war er Prokurist in einem iranischen Unternehmen. Michael Gorges verfügt durch mehrere langjährige Aufenthalte, vor allem im Iran, über fundierte Kenntnisse der Staaten und Kulturen im Nahen und Mittleren Osten. Er studierte Ethnologie, Indologie, Islam- und Politikwissenschaften an den Universitäten Hamburg und Bonn.

### Karsten M. Keilhack

LL.M (Cardiff University), ist Rechtsanwalt bei **HTM Meyer Venn & Partner**, einer mittelständische Sozietät mit 85 Mitarbeitern und vier Standorten am Niederrhein in Bocholt, Kleve, Rhede und Hamminkeln sowie einem Büro in der Freihandelszone Kish/Iran. Seine Tätigkeitsschwerpunkte sind deutsches privates Baurecht sowie Handels-, Gesellschafts- und Steuerrecht. Seine Spezialisierung liegt im deutsch-iranischen Rechtsverkehr, insbesondere Planung und Umsetzung von Direktinvestitionen, Unterstützung bei der Standortwahl, Unternehmensgründung vor Ort, Verhandlungen und Gestaltung von Joint-Venture-Verträgen sowie grenzüberschreitenden Liefer- und Lizenzverträgen. Karsten M. Keilhack hat Rechtswissenschaften in Dresden und Großbritannien studiert. Sein Referendariat absolvierte er in Dresden und Shanghai.

### André Körtel

Dipl.-Ing., ist als Key Account Manager TBM bei der **Sika Schweiz AG** in Zürich tätig. Zuvor war er über sechs Jahre lang vor Ort im Iran in leitenden Positionen als Berater staatlicher Institutionen, Niederlassungsleiter deutscher Unternehmen sowie als selbständiger freier Berater für die verschiedensten Projekte tätig. Sämtliche Facetten des iranischen Geschäftsalltags, die Fragen, Ängste und Sorgen ausländischer Geschäftsleute sind ihm aus der Praxis bekannt. André Körtel absolvierte sein Ingenieurstudium mit der Spezialisierung Agrar- und Umweltwissenschaften an der Universität Rostock.

### Ihr Management Circle-Veranstaltungsticket

Reisen Sie günstig mit der Deutsche Bahn AG an Ihren Veranstaltungsort: Von jedem beliebigen DB-Bahnhof und auch mit dem ICE!

Weitere Informationen zu Preisen und zur Ticketbuchung erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung oder unter

[www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn)



## AUCH ALS INHOUSE TRAINING

### So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu allen Themenbereichen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Zeitverlust – passgenau für Ihren Bedarf!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



#### Dirk Gollnick

Tel.: 0 61 96/47 22-646

E-Mail: [gollnick@managementcircle.de](mailto:gollnick@managementcircle.de)

[www.managementcircle.de/inhouse](http://www.managementcircle.de/inhouse)

## Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

- Sie lernen die **Grundzüge der persischen Geschäftskultur** kennen.
- Sie erfahren, **welche Rolle der Islam im Wirtschaftsleben spielt**.
- Sie erhalten einen Überblick über die unterschiedlichen **Formen der Geschäftstätigkeit**.
- Sie bekommen **Know-How zum iranischen Arbeits-, Sozial-, Gesellschafts- und Steuerrecht** vermittelt.

## Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Das Seminar richtet sich an **Führungskräfte** und **leitende Mitarbeiter** aus den Bereichen **Strategische Unternehmensplanung** und **-entwicklung, Corporate-, Market- und Business Development** sowie **Export, Einkauf, Vertrieb** und **Marketing** aus Unternehmen aller Branchen, die für sich den iranischen Markt erschließen wollen oder als Unternehmen bereits vor Ort tätig sind. Angesprochen werden zudem **Geschäftsführer** und **Mitglieder des Vorstandes**, die sich über die Potenziale auf dem iranischen Markt einen Überblick verschaffen wollen.

## Termin und Veranstaltungsort

**26. und 27. Januar 2009 in Frankfurt am Main**

Sofitel Frankfurt Savigny  
Savignystraße 14-16  
60325 Frankfurt  
Tel.: 069/75 33-0  
Fax: 069/75 33-175  
E-Mail: h1305@accor-hotels.com

### Zimmerreservierung

Für die Teilnehmer dieser Veranstaltung steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

 Mit der Deutschen Bahn **ab € 79,-** zur Veranstaltung.  
Infos unter:  
[www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn)  **BAHN**

## Über Management Circle

**Management Circle** steht für *WissensWerte* und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen.

Die Management Circle AG zählt mit einem umfangreichen Weiterbildungsprogramm zu den **Marktführern** im deutschsprachigen Raum.

Informieren Sie sich aktuell und umfassend unter:  
[www.managementcircle.de](http://www.managementcircle.de)

## So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.795,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

## Ihr Markterfolg im Iran

Ich/Wir nehme(n) teil am: 4500

**26. und 27. Januar 2009 in Frankfurt am Main** 01-60192

**1** NAME/VORNAME \_\_\_\_\_  
POSITION/ABTEILUNG \_\_\_\_\_

**2** NAME/VORNAME \_\_\_\_\_  
POSITION/ABTEILUNG \_\_\_\_\_

**3** NAME/VORNAME \_\_\_\_\_  
POSITION/ABTEILUNG \_\_\_\_\_

FIRMENNAME \_\_\_\_\_

STRASSE/POSTFACH \_\_\_\_\_

PLZ/ORT \_\_\_\_\_

TELEFON/FAX \_\_\_\_\_

MITARBEITER:  BIS 100  100-200  200-500  500-1000  ÜBER 1000

### Warum Ihre E-Mail-Adresse wichtig ist!

Sie erhalten so schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, damit Sie den Termin fest einplanen können.

E-MAIL  
(MIT NENNUNG MEINER E-MAIL-ADRESSE ERKLÄRE ICH MICH EINVERSTANDEN, ÜBER DIESES MEDIUM INFORMATIONEN DER MANAGEMENT CIRCLE GRUPPE ZU ERHALTEN.)

DATUM \_\_\_\_\_ UNTERSCHRIFT \_\_\_\_\_

ANSPRECHPARTNER/IN IM SEKRETARIAT: \_\_\_\_\_

ANMELDEBESTÄTIGUNG BITTE AN: \_\_\_\_\_ ABTEILUNG \_\_\_\_\_

RECHNUNG BITTE AN: \_\_\_\_\_ ABTEILUNG \_\_\_\_\_

**Datenschutz-Hinweis:** Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten widersprechen, wenn Sie in Zukunft keine Prospekte mehr erhalten möchten. (§28 VI BDSG)

## Anmeldung/Kundenservice



Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700**

Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**

E-Mail: **[anmeldung@managementcircle.de](mailto:anmeldung@managementcircle.de)**

Internet: **[www.managementcircle.de/01-60192](http://www.managementcircle.de/01-60192)**

Postanschrift: **Management Circle AG**  
**Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**  
**Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0**