

Um sich des Aufwands und der Voraussetzungen einer Zusammenarbeit mit Iran bewusst zu werden, können folgende Fragen von Nutzen sein:

- Warum möchte ich ein Geschäft oder Projekt in Iran beginnen – z. B. für den sofortigen Erfolg oder um einen Standort aufzubauen?
- Wie stelle ich mir meine zeitliche Planung vor und ist diese mit den Gegebenheiten vereinbar?
- Ich habe schon einen Partner: Wie ist dieser aufgestellt – das betrifft auch seine Kontakte im Land und seinen wirtschaftlichen oder z. B. auch wissenschaftlichen Erfolg?
- Ich habe noch keinen Partner: Wie suche ich diesen Partner? Über entsprechende Vermittler oder eigenständig, weil ich entsprechende Kompetenz in der Firma bzw. im Institut habe?
- Inwieweit vertraue ich meinem Partner, wie sichere ich die Zusammenarbeit entsprechend ab, über Vorauszahlungen und vertraglich, nach welchem Recht, gibt es wieder Investitionssicherheiten?
- Spricht mein Partner gut (!) Englisch oder gar Deutsch? Wenn nicht, wie kommuniziere ich zielführend auch über lange Zeiträume hinweg?
- Habe ich ausreichende zeitliche und personelle Kapazität, um ein Irangeschäft anzugehen?
- Ist mein Projekt oder meine Ware von Sanktionen betroffen?
- Brauche ich zusätzliche Beratung, z. B. in Bezug auf Compliance, internationales Recht, iranisches Recht oder in Bezug auf die kulturellen Gegebenheiten?
- In welchem Rahmen bewegen sich die Geldtransfers – was muss ich dabei in Bezug auf die Sanktionen beachten?
- Gibt es in Iran oder Deutschland Förderprogramme, die ich nutzen kann (z. B. für Windkraft)?