

IHK Pocket-Guide Iran

Interkulturelle Kompetenz für die Westentasche



Geschäftsbereich International

www.mittlerer-niederrhein.ihk.de



Industrie- und Handelskammer
Mittlerer Niederrhein

Wer über interkulturelle Kompetenz verfügt, ist in der Lage, mit Menschen aus anderen Kulturen erfolgreich zu agieren.

Ein für beide Seiten zufriedenstellendes Miteinander ist nicht selbstverständlich. Oft unterscheiden sich die Denk- und Verhaltensmuster von Menschen unterschiedlicher kultureller Herkunft deutlich voneinander. Die Unkenntnis der jeweiligen Anschauungen, Werte und Gepflogenheiten kann schnell zu Missverständnissen führen. Und damit zum Scheitern von internationalen Geschäften und Beziehungen.

Das Literaturangebot zum Erwerb von interkultureller Kompetenz ist so vielfältig wie platzgreifend. Mit unseren Interkulturellen Pocket-Guides bieten wir Ihnen ein Format für die „Westentasche“. Sie liefern Wissenswertes zu ausgesuchten Kulturen, handlich und übersichtlich präsentiert. Etwa zur Vorbereitung in der Hotellobby auf den ersten Small Talk mit dem ausländischen Kunden. Oder zum raschen Nachschlagen von Verhaltenstipps während der Taxifahrt zum Geschäftsessen.

Wir wünschen Ihnen eine kurzweilige und nutzbringende Lektüre!

UNSER CO-AUTOR UND EXPERTE

Michael Gorges

Michael Gorges M. A. ist seit 39 Jahren beruflich und privat mit dem Iran verbunden. Der Iran-Experte mit Managementenerfahrung in iranischen Unternehmen trainiert Fach- und Führungskräfte für ihren Einsatz im Iran. Er ist Verfasser einer Reihe von Fachpublikationen zum Iran, u. a. des im Springer-Verlag erschienenen Business-Knigge Iran. www.michaelgorges.de



**Iran im Kurzprofil**

4

**Kulturstandards**

6

**Verhaltenstipps**

7

Die erste Begegnung

7

Die Konversation

8

Die Geschäftsverhandlung

9

Das Geschäftsessen

10

Private Einladungen

11

**Mini-Sprachführer Persisch (Farsi)**

12

**Wie war das noch mal?**

14

**Gut zu wissen**

15

*Ein Augenblick der Seelenruhe ist besser als alles,
was du sonst erstreben magst.*

(Persische Weisheit)



Staatsname	Islamische Republik Iran
Staatsform	Islamische Republik
Hauptstadt	Teheran
Größe	1.648.195 km ² (BRD: 357.022 km ²)
Staatsoberhaupt	Ayatollah Seyed Ali Musavi Khamene'i
Regierungschef	Abraham Rashi
Nationalflagge	Die seit 1980 in der heutigen Form existierende Flagge besteht aus drei gleich großen, horizontalen Streifen in den Farben Grün, Weiß, Rot. Grün symbolisiert den Islam, Weiß steht für Frieden und Rot für Mut und Tapferkeit. Im Zentrum steht in stilisierter persisch-arabischer Schrift das Wort „Allah“ (Gott). Den roten und grünen Streifen zierte der kufische Schriftzug „Allāhu Akbar“ („Gott ist am größten“) – ein Verweis auf den Beginn der Islamischen Revolution im Jahr 1979.
Nationalhymne	„Sorud-e Melli-ye Dschomhuri-ye Eslami-e Iran“ (Nationalhymne der Islamischen Republik Iran)
Geschichte	642 Niederlage der letzten persischen Dynastie gegen muslimische Heere. Der Iran gerät für fast 900 Jahre unter islamische Vormundschaft. 1501 Einigung Irans zu einem Nationalstaat. Der Islam schiitischer Prägung wird zur Staatsreligion. 1926 Reza Khan krönt sich zum Schah von Persien, nach dem Sturz des letzten Qadscharenherrschers. Der Iran erlebt eine Phase der Modernisierung nach dem Vorbild Atatürks. 1979 Die Islamische Revolution unter der Führung Khomeinis beendet die Herrschaft der Pahlavi. Der Iran wird eine Islamische Republik.



Religion	Über 99 Prozent der iranischen Bevölkerung sind Muslime. Die Mehrheit orientiert sich am schiitischen Islam.
Sprache	Die Amtssprache ist Persisch, weitere Sprachen sind Azeri, Arabisch, Kurdisch sowie zahlreiche Dialekte.
Wichtige Feiertage	10. Februar Tag der Revolution 21. März Persisches Neujahr (Nowruz), Frühlingsanfang und Beginn des Kalenderjahres. Zu beachten sind ferner wichtige islamische Feiertage wie der Eid-e Fetr (Fest des Fastenbrechens am Ende des Ramadan) Eid-e Ghorban (Opferfest). Islamische Feiertage haben jahrübergreifend kein festes Datum. Wochenende: Freitag bis Samstag
Bevölkerung	85,0 Mio. Einwohner (Schätzung für 2020)
Wachstum	1,3 % Bevölkerungszuwachs (Schätzung für 2020)
Altersstruktur	0–14 Jahre: 24,1 % 15–64 Jahre: 70,0 % 65 Jahre und älter: 5,9 % (Schätzungen für 2020)
Klima	Das Klima ist im Westen kontinental, im Osten und Süden trocken, steppenartig bis tropisch und entlang der kaspischen Küste subtropisch.
BIP**	463,1 Mrd. USD (Schätzung für 2020)
BIP-pro-Kopf	5.503 USD (Schätzung für 2020)
Währung	Rial (RI.); offizieller Wechselkurs September 2020: 1,00 EUR = 48.188 RI.

*Quellen: Auswärtiges Amt, CIA, Germany Trade & Invest, eigene Recherchen.
Stand: Juli 2021, soweit nicht anders vermerkt.

**Bruttoinlandsprodukt



Deutschland

Leistungsorientierung: Der gesellschaftliche Status eines Menschen ist abhängig von seiner persönlichen Leistungsfähigkeit im Arbeitsalltag.

Pünktlichkeit: Die Zeit gilt als Ordnungsfaktor, der den Alltag strukturiert. Verabredungen und Termine sind von übergeordneter Bedeutung.

Individualismus: Sehr stark ausdifferenzierte und individualistisch geprägte Gesellschaft. Wichtig ist die persönliche Meinung.

Regeln und Vorschriften: Sie spielen praktisch in allen gesellschaftlichen Bereichen eine ordnende und orientierende Rolle.

Kommunikation: Direktes, sachbezogenes Argumentieren. Ohne Umschweife zum Thema gelangen. Sagen, was man denkt.

Arbeitsweise: Hoher Stellenwert der Eigenverantwortung und des Pflichtbewusstseins. Besondere Wertschätzung der persönlichen Kompetenz.

Iran

Beziehungs- bzw. Personenorientierung: Gesellschaftlicher Status und sozialer Aufstieg sind abhängig von der persönlichen Herkunft.

Polychroner Umgang mit dem Faktor Zeit: Termine und Fristen sind eher unverbindliche Anhaltspunkte.

Kollektivistisch geprägte Gesellschaft: Die Meinung des Einzelnen ist abhängig von der Ansicht der jeweiligen Bezugsgruppe, meist der eigenen Familie.

Flexible, den Umständen angepasste **Planungsweise:** Häufiges, situationsbedingtes Improvisieren. Regeln werden oft umgangen.

Kommunikation mit hohem Kontext-Bezug: Indirektes, andeutungsbehaftetes Argumentieren. Sagen, was der andere hören will.

Arbeitsweise: Wenig Eigenverantwortung und Abhängigkeit von klaren Anweisungen durch Vorgesetzte. Ausgeprägte Loyalität.



Die erste Begegnung



- Nomen est Omen. Akademische- und/oder Ehrentitel (Seyyid, Hadji) und die korrekte Anrede sind ausgesprochen wichtig. Deutsche haben einen hervorragenden Ruf, ihre Tugenden (Fleiß, Ordnung, Korrektheit) werden bewundert. Deshalb wird von Ihnen Pünktlichkeit erwartet, auch wenn der iranische Gesprächspartner verspätet erscheint.
- Der erste Eindruck zählt unbedingt. Achten Sie auf Ihr äußeres Erscheinungsbild. Ein gepflegter Auftritt und konservative Kleidung (Anzug) sind wichtig. Männer können selbstverständlich Krawatte tragen, müssen es aber nicht. Für Frauen gilt der islamische Dresscode. Das heißt, ein Kopftuch und ein Mantel, der den Körper bedeckt, sind vorgeschrieben. Empfehlenswert sind ein dunkler Hosenanzug und flache Schuhe. Kein auffälliges Make-up. Grüntöne sollten wegen ihres Bezugs zum Islam eher vermieden werden.
- Iraner mögen keinen festen Händedruck. Der Islam untersagt den Körperkontakt mit Nichtmuslimen. Deshalb ist die Begrüßung per Händedruck abhängig von der Einschätzung Ihres Gesprächspartners. Es empfiehlt sich, besonders bei der Begegnung mit Frauen, kurz die Reaktion des Gegenübers abzuwarten. Wird Ihnen die Hand gereicht, so können Sie den Handschlag erwidern. Andernfalls begrüßt man sich mit einem freundlichen kurzen Nicken des Kopfes. Das Ausbleiben des Handschlags ist kein Zeichen von Respektlosigkeit. Umarmen und Wangenküsse sind absolut tabu und nur engen Verwandten oder guten Freunden vorbehalten.
- Bei der Begrüßung möglich, aber nicht nötig, ist die Verwendung der islamischen Grußformel „Salam“ (Friede). Die Person mit dem höchsten Status, meist der Älteste, wird zuerst begrüßt, entsprechend der Rangordnung. Bei Einladungen wird zuerst der Gastgeber begrüßt, dann der Älteste, dann die übrigen. Angestellte werden nicht begrüßt.

Die Konversation



- Im Iran gilt das Prinzip: „Nicht mit der Tür ins Haus fallen.“ Iraner kommunizieren auf eine indirekte Art und Weise, die voller Andeutungen und oft auch Anspielungen ist. Direkte Aussagen sind verpönt und werden eher als verletzend, auch als ungehobelt empfunden. Bei der ersten Begegnung sind Iraner sehr förmlich und gerade gegenüber Deutschen voller Respekt. Sie sollten daher freundlich, aber zurückhaltend auftreten und geduldig auf den weiteren Verlauf des Gesprächs warten. Ungeduld wird als mangelnder Respekt gegenüber dem Gastgeber aufgefasst, der sich unter Zeitdruck gesetzt fühlt. Der Austausch der Visitenkarten hat zwar nicht den gleichen Stellenwert wie in den asiatischen Ländern, dennoch sollten Sie das Ritual des Kartenaustausches mit etwas mehr Aufwand betreiben. Machen Sie keine Notizen auf den Visitenkarten.
- Der Small Talk, ob geschäftlich oder privat, dient dem Kennenlernen und dem ersten Einschätzen des fremden Gesprächspartners und wird daher mit der nötigen Ernsthaftigkeit, vor allem mit Neugier geführt. Iraner finden im Gespräch sehr schnell heraus, ob und inwieweit Sie sich auf die Begegnung vorbereitet haben und auch, ob Sie vermutlich eher an einem schnellen Geschäftsabschluss oder an einer längeren Geschäftsbeziehung interessiert sind. Lesen Sie zur Vorbereitung etwas über die altiranische Geschichte und Kultur und vermeiden Sie Themen, die sich auf die Tagespolitik, den Islam, Menschenrechte, Frauen, den Atomkonflikt oder die gesellschaftlichen Probleme (wie Drogen oder Korruption) im Land beziehen.
- Auch wenn Iraner gerne belehrend auftreten, sollten Sie Besserwisserei im Gespräch vermeiden. Iraner mögen Witze, besonders jene, die sich auf die Regierung und die Mullahs beziehen. Sie mögen jedoch keine Witze, die von Fremden über sie gemacht werden.



Die Geschäftsverhandlung



- Der Iran gehört wie die arabischen oder asiatischen Länder zu den Gesellschaften, in denen Geschäfte vorwiegend auf einer stark beziehungsorientierten Ebene betrieben werden. Beziehungen sind das Schmiermittel, das im Geschäftsalltag über Erfolg oder Misserfolg entscheidet. Für Iraner ist es - anders als für die Deutschen - wichtig herauszufinden, ob die „Chemie“ stimmt.
- Geschäftliche Gespräche werden ausschließlich auf der Ebene der obersten Geschäftsleitung geführt. Die iranische Managementkultur ist traditionell durch ein ausgeprägtes Hierarchiedenken gekennzeichnet. Autorität und Unterordnung sind die in Unternehmen vorherrschenden Prinzipien. Iraner erwarten, dass ihnen in Verhandlungen Entscheidungsträger gegenüber sitzen. Sie wollen auf „Augenhöhe“ verhandeln. Alles andere empfinden sie als eine Form von Respektlosigkeit.
- Für die Dauer von Verhandlungen gibt es kein Zeitlimit. Iraner sind harte Verhandler, die nicht davor zurückschrecken, in Verhandlungen ein breites Repertoire an „Verhandlungstechniken“ aufzufahren, um ihren Verhandlungspartner einzuschüchtern. Das reicht von emotionalen Ausbrüchen bis hin zu kurzzeitigem Verlassen des Raums. Bleiben Sie ruhig und gelassen.
- Es ist üblich, einmal getroffene Vereinbarungen erneut zum Gegenstand von Verhandlungen zu machen. Den Wunsch nach weiteren Zugeständnissen sollten Sie davon abhängig machen, dass Ihr iranischer Geschäftspartner auch Ihnen entgegenkommt. Sie sollten im Vorfeld abklären, zu welchen Konzessionen Sie bereit sind.
- Präsentieren Sie sich als ebenbürtig harter Verhandler und unterstreichen Sie Ihr Interesse an einem Erfolg für beide Seiten (Win-win-Situation). Wer vorschnell und ohne Not Kompromissbereitschaft signalisiert, zeigt Schwäche. Vertreten Sie Ihre Position entschlossen und doch flexibel.

Das Geschäftsessen



- Gastfreundschaft wird im Iran besonders großgeschrieben. Aufbau und Pflege persönlicher Beziehungen nehmen in der persischen Geschäftskultur einen breiten Raum ein. Einladungen zum „Geschäftsessen“ dienen häufig der Festigung einer Geschäftsbeziehung. Eine solche Einladung ist auch eine Form der Investition in zukünftige Geschäfte. Sie sollten Einladungen stets erwidern. Zu unterscheiden ist zwischen Einladungen in ein Restaurant und zu einem privaten Essen.
- Einladungen werden häufig ad-hoc ausgesprochen, oft, wenn Sie nicht damit rechnen. Für Ihren Gastgeber ist die Einladung ein bewährtes Ritual und damit Teil seiner Verhandlungsstrategie. So kann er, scheinbar losgelöst von den Hindernissen im Verlauf einer Verhandlung, den Gesprächspartner auf eine neue Verhandlungsrunde vorbereiten, ihn quasi emotional dafür bereit machen. Üblicherweise nimmt Sie Ihr iranischer Geschäftspartner gerne mit, weil sich ihm so die Möglichkeit bietet, in einem eher informellen Rahmen die strittigen Punkte des Gesprächs noch einmal anzusprechen. Zu einem Geschäftsessen in einem Restaurant ist es unüblich, ein Geschenk mitzubringen.
- Das Speisenangebot in den Restaurants spiegelt nur einen Teil der vielfältigen persischen Küche wider. Standardmäßig werden verschiedene Reisgerichte, meist mit gegrilltem Fleisch, Brot und diversen Kräutern angeboten. Beim Essen wird ausschließlich die rechte Hand benutzt, die linke Hand ist tabu. Geschäftsessen sind häufig eine Fortsetzung der unterbrochenen Verhandlung, wobei der Gastgeber mit unverbindlichem Ton bemüht ist, sich als einzig kompetenten Geschäftspartner für den deutschen Gesprächspartner darzustellen. Schmeicheln Sie ihm und loben Sie seine Großzügigkeit. Unternehmen Sie den aussichtslosen Versuch, die Rechnung zu übernehmen.



Private Einladungen



- Private Einladungen sind eine besondere Form der Wertschätzung, die Sie nur aus wirklich wichtigen Gründen dankend ablehnen sollten, nicht ohne eine Gegeneinladung auszusprechen. Pünktliches Erscheinen ist sehr wichtig, weil die Speisen gleichzeitig aufgetragen werden. Als Gast sollten Sie ein Geschenk mitbringen in Form von Süßigkeiten oder Gebäck. Beim Betreten des Hauses ziehen Sie bitte die Schuhe aus, auch wenn Sie aufgefordert werden, diese anzubehalten. Iraner mögen keinen Straßenschmutz in ihren privaten Räumen.
- Sind Ihre Gastgeber sehr religiös, werden Sie die Frauen des Hauses nur beim Auftragen der Speisen kurz sehen. Den Abend verbringen Sie in einer reinen Männergesellschaft. Vor dem Essen ist es üblich, sich die Hände zu waschen.
- Die persische Küche ist sehr ausgewogen und weniger scharf als z. B. die indische. Es gibt eine Vielzahl von Reisgerichten (Berendj) in Kombination mit unterschiedlichen Fleischvarianten (Lamm-, Hähnchen- oder Ziegenfleisch), Fladenbrot (Nan), Salaten und Kräutern. Reisgerichte mit gegrillten Fleischspießen (Kebab) werden als Tschelow (gedünsteter Reis) bezeichnet. Polow sind Reisgerichte mit verschiedenen Hülsenfrüchten (Linsen, Bohnen) oder anderen Gemüse- und Obstsorten. Eintöpfe (Khoresht) werden mit verschiedenen Fleisch und/oder Gemüsezutaten gekocht. Rindfleisch ist selten, auch weil es teuer ist.
- Im Iran herrscht striktes Alkoholverbot. Daran sollten Sie sich auch im Rahmen von privaten Einladungen unbedingt halten, selbst wenn Sie zum Trinken eingeladen werden.
- Ihr Gastgeber wird Sie ständig zum Weiteressen auffordern. Wenn Sie nicht mehr möchten, lassen Sie einen kleinen Rest auf dem Teller übrig. Sparen Sie nicht mit Komplimenten an die Gastgeberin. Ein bis zwei Stunden nach dem Essen ist Aufbruch.

**Begrüßung | Konversation****Guten Morgen!****Guten Tag!****Guten Abend!****Wie geht es Ihnen?****Mir geht es gut.****Ich heiÙe ...****Wie heiÙen Sie?****Herzlich willkommen!****Ich freue mich, Sie kennenzulernen.****Ich komme aus ...****Deutschland****Danke für Ihre Einladung.****Auf Wiedersehen!****Vielen Dank!****Bitte.** (Als Antwort auf „danke“)**Ja.****Nein.****Sobh bekheir!** [Sobe beheijr]**Roos bekheir!**
[Rosch beheijr]**Asr bekheir!** [Asr beheijr]**Hal-e shoma chetore?**
[Hal-e schoma tschetore]**Man khubam.** [Man hubam]**Esm-e man ... ast.**
[Esm-e man ... ast.]**Esm-e shoma chist?**
[Esm-e schoma tschist]**Khosh amadid!**
[Hosch amadid]**Az molaghat-e shoma khoshbakhtam.** [As molaghat-e schoma hoschbahtam]**Man moteval-e ... hastam.**
[Man moteval-e ... hastam]**Alman** [Alman]**Az davat-e shoma moteshakeram.** [As dawate schoma moteschakeram]**Khoda hafez!** [Hoda hafes]**Besiyar moteshakeram!**
[Besijar moteschakeram]**Khahesh mikonam.**
[Hahesch mikonam]**Baleh.** [Balee]**Na Kheir.** [Na Heijr] / **Na.** [Na]



Alltagsglossar



Bank

Restaurant

Speisekarte

Apotheke

Krankenhaus

Arzt

Deutsche Botschaft

Polizei

Taxi

Flughafen

eins

zwei

drei

vier

fünf

sechs

sieben

acht

neun

zehn

fünfundzig

hundert

tausend

Bank [Bank]

Restooran [Restoran]

Karte ghaza [Karte raza]

Darookhaneh [Daruhanee]

Bimarestan [Bimarestan]

Doktor [Doktor]

Sefarat-e alman
[Zefarat-e alman]

Polis [Polis]

Taksi [Taxi]

Foroodgah [Forudgha]

yek [jek]

do [doo]

se [ze]

chahar [tschahar]

panj [pandschii]

shish [schisch]

haft [haaft]

hasht [haascht]

noh [nooh]

dah [daah]

panjah [pandschaa]

sad [zaad]

hezar [hesaar]



Quiz



- 1 An welchem Tag findet das persische Neujahr statt?**
 - a. Am 3. April
 - b. Am 21. März
 - c. Am 28. Dezember

- 2 Welches Kulturmerkmal ist u. a. typisch für die persische Kultur?**
 - a. Pünktlichkeit
 - b. Regelerorientierung
 - c. Gastfreundschaft

- 3 Wie bedankt man sich für eine Einladung?**
 - a. Kheili mamnun.
 - b. Hal-e shoma khub hastid?
 - c. Az davat-e shoma moteshakeram.

- 4 Welche Verhaltensweise ist typisch für den persischen Verhandlungsstil?**
 - a. Sachbezogene Argumentation
 - b. Emotionale Ausbrüche mit theatralischen Elementen
 - c. Genaues Ausloten der eigenen Vorteile

- 5 Aus welchen Farben besteht die iranische Nationalflagge?**
 - a. Aus Grün-Weiß-Rot
 - b. Aus Rot-Weiß-Grün
 - c. Aus Weiß-Grün-Rot

- 6 Welche Regel gilt es, bei privaten Einladungen zu beachten?**
 - a. Der Gastgeber wird zuerst begrüßt.
 - b. Der älteste Gast wird zuerst begrüßt.
 - c. Die Gastgeberin wird zuerst begrüßt.



Nützliche Adressen



Institutionen

Deutsch-Iranische Industrie- und Handelskammer

Bukharest, 8th Street, No.7
P.O.Box: 15875-6118
Teheran, Iran
Tel.: +98 21 81331000
www.iran.ahk.de

Botschaft der Bundes- republik Deutschland

Avenue Ferdowsi 320-324
Teheran 11365, Iran
Tel.: +98 21 3999 0000
www.teheran.diplo.de

Goethe-Institut Iran

Verbindungsbüro
Deutsche Botschaft Teheran
P.O.Box: 11365-179
Avenue Ferdowsi 320-324
Teheran 11365, Iran
Tel.: +98 21 3999 1770
www.goethe.de

Deutsches Sprachinstitut Teheran

Gholhak, Dr. Shariati Str.,
Yakhchal Str., Keynejad Str.,
Eslamieh Str., Nr. 10
Teheran, Iran
Tel.: +98 21 22606146
www.dsit.org

Länderschwerpunktkammern für Iran

IHK Ostwestfalen zu Bielefeld, Tel.: +49 521 554-101,
www.ostwestfalen.ihk.de

IHK Ostthüringen zu Gera, Tel.: +49 365 8553-127, www.gera.ihk.de

Medien

Iran Daily (Tageszeitung)

www.iran-daily.com

Islamic Republic News Agency

(Nachrichtenseite)
www.irna.ir/en/

Iran News (Tageszeitung)

www.irannewsdaily.com

Tehran Times (Tageszeitung)

www.tehrantimes.com

Herausgeber	IHK Mittlerer Niederrhein Geschäftsbereich International Friedrichstraße 40 41460 Neuss www.mittlerer-niederrhein.ihk.de
Ansprechpartner	Aleksandra Kroll Tel.: 02131 9268-587 E-Mail: aleksandra.kroll@mittlerer-niederrhein.ihk.de
Stand der Publikation	Juli 2020, soweit nicht anders vermerkt.
Weitere Ausgaben	In der Reihe IHK Pocket-Guide – Interkulturelle Kompetenz für die „Westentasche“ sind weitere Länder-Ausgaben erschienen. Alle Ausgaben und noch mehr Wissenswertes zum Thema Interkulturelle Kompetenz finden Sie unter folgender Internetadresse: www.ihk-interkulturelle-kompetenz.de
Auflösung des Quiz (S. 14)	1 b., 2 c., 3 c., 4 b., 5 a., 6 a.



Industrie- und Handelskammer
Mittlerer Niederrhein