



Auflösung des Quiz (S. 14)
1. b., 2. c., 3. a., 4. b., 5. a., 6. a.

Herausgeber
IHK Mittlerer Niederrhein
Geschäftsbereich International
Friedrichstraße 40
41460 Neuss
www.mittlerer-niederrhein.ihk.de

Ansprechpartner
Alexandra Kroll
Tel.: 02131 9268-587
E-Mail: alexandra.kroll@mittlerer-niederrhein.ihk.de

Stand der Publikation
Februar 2022,
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-inkulturrelle-kompetenz.de

HINTERGRUND UND ZIELE 2

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



GUT ZU WISSEN 15

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 Bundesrepublik 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

Iran News (Tageszeitung)
www.irannewsdaily.com

Islamic Republic News Agency
(Nachrichtenseite)
www.irna.ir/en/

Tehran Times (Tageszeitung)
www.tehrantimes.com

(Persische Weisheit)

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

15	Gut zu wissen	!
14	Wie war das noch mal?	🔍
12	Mini-Sprachführer Persisch (Farsi)	🗣️
11	Private Einladungen	
10	Das Geschäftsessen	
9	Die Geschäftsverhandlung	
8	Die Konversation	
7	Die erste Begegnung	
7	Verhaltensstipps	👤
6	Kulturstandards	🌐
4	Iran im Kurzprofil	📄

INHALT 3

QUIZ 14

- 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. Regelforientierung
 - c. Gastfreundschaft
 - 3 Wie bedankt man sich für eine Einladung?
 - a. Kheili mannu.
 - 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. Genueses 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.
- Die Lösungen finden Sie auf der letzten Seite (Rückseite).

IRAN IM KURZPROFIL* 4




Staatsname Islamische Republik Iran

Staatsform Islamische Republik

Hauptstadt Teheran

Größe 1.648.195 km² (BRD: 357.022 km²)

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 ziert 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.

MINI-SPRACHFÜHRER PERSISCH (FARSI) 13



Alltagsglossar

Bank	Bank [Bank]
Restaurant	Restooran [Restoran]
Speisekarte	Karte ghaza [Karte raza]
Apotheke	Darookhaneh [Daruhanee]
Krankenhaus	Bimarestan [Bimarestan]
Arzt	Doktor [Doktor]
Deutsche Botschaft	Sefarat-e alman [Zefarat-e alman]
Polizei	Polis [Polis]
Taxi	Taksi [Taxi]
Flughafen	Foroodgah [Forudgha]
eins	yek [jek]
zwei	do [doo]
drei	se [ze]
vier	chahar [tschahar]
fünf	panj [pandschii]
sechs	shish [schisch]
sieben	haft [haaft]
acht	hasht [haascht]
neun	noh [nooh]
zehn	dah [daah]
fünfund	panjah [pandschaa]
hundert	sad [zaad]
tausend	hezar [hesaar]

[...]: Aussprachehilfe

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.
Bevölkerung	85,0 Mio. Einwohner (Schätzung für 2021)
Wachstum	1,0 % Bevölkerungszuwachs (Schätzung für 2021)
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**	1,137 Mrd. USD (Schätzung für 2022)
BIP-pro-Kopf	13.243 USD (Schätzung für 2022)
Währung	Rial (RI.); offizieller Wechselkurs September 2020: 1,00 EUR = 48.188 RI.

**Bruttoinlandsprodukt
Quellen: Auswärtiges Amt, CIA, Germany Trade & Invest, eigene Recherchen.
Stand: Februar 2022, soweit nicht anders vermerkt.

IRAN IM KURZPROFIL* 5

Guten Morgen!	Sobh bekheir! [Sobe behejr]
Guten Tag!	Rooz bekheir! [Rosh behejr]
Guten Abend!	Asr bekheir! [Asr behejr]
Wie geht es Ihnen?	Hal-e schoma tshetore? [Hal-e schoma tschore?]
Mir geht es gut.	Man khudam. [Man hubam]
Ich heiße ...	Esm-e man ... ast. [Esm-e man ... ast]
Wie heißen Sie?	Esm-e schoma chist? [Esm-e schoma tschist]
Herzlich willkommen!	Khosh amad! [Hosh amad]
Ich freue mich, Sie kennenzulernen.	Az molaghat-e shoma khoshbakhtam. [As molaghat-e schoma hoschbakhtam]
Ich komme aus ...	Man motevalde- ... hastam. [Man motevalde- ... hastam]
Deutschland	Alman [Alman]
Danke für Ihre Einladung.	Az davat-e shoma moteshakeram. [As davat-e schoma moteschakeram]
Auf Wiedersehen!	Khoda hafez! [Hoda hafes]
Vielen Dank!	Besiyar moteshakeram! [Besiyar moteschakeram]
Bitte. (Als Antwort auf „danke“)	Khahesh mikonomam. [Hahesch mikonomam]
Ja.	Baleh. [Balee]
Nein.	Na kheir. [Na Hejr] / Na. [Na]

MINI-SPRACHFÜHRER PERSISCH (FARSI) 12

KULTURSTANDARDS 9

Deutschland	Iran
Leistungsorientierung: Der gesellschaftliche Status eines Menschen ist abhängig von seiner persönlichen Leistungsfähigkeit im Arbeitsalltag.	Beziehungs- bzw. Personenorientierung: Gesellschaftlicher Status und sozialer Aufstieg sind abhängig von der persönlichen Herkunft.
Pünktlichkeit: Die Zeit gilt als Ordnungsfaktor, der den Alltag strukturiert. Verabredungen und Termine sind von übergeordneter Bedeutung.	Polychroner Umgang mit dem Faktor Zeit: Termine und Fristen sind eher unverbindliche Anhaltspunkte.
Individualismus: Sehr stark ausdifferenzierte und individualistisch geprägte Gesellschaft. Wichtig ist die persönliche Meinung.	Kollektivistisch geprägte Gesellschaft: Die Meinung des Einzelnen ist abhängig von der Ansicht der jeweiligen Bezugsgruppe, meist der eigenen Familie.
Regeln und Vorschriften: Sie spielen praktisch in allen gesellschaftlichen Bereichen eine ordnende und orientierende Rolle.	Flexible, den Umständen angepasste Planungsweise: Häufiges, situationsbedingtes Improvisieren. Regeln werden oft umgangen.
Kommunikation: Direktes, sachbezogenes Argumentieren. Ohne Umschweife zum Thema gelangen. Sagen, was man denkt.	Kommunikation mit hohem Kontext-Bezug: Indirektes, andeutungsbehaftetes Argumentieren. Sagen, was der andere hören will.
Arbeitsweise: Hoher Stellenwert der Eigenverantwortung und des Pflichtbewusstseins. Besondere Wertschätzung der persönlichen Kompetenz.	Arbeitsweise: Wenig Eigenverantwortung und Abhängigkeit von klaren Anweisungen durch Vorgesetzte. Ausgeprägte Loyalität.

VERHALTENSTIPPS 11

Private Einladungen
<ul style="list-style-type: none"> 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 (Khoresh) 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.





Die erste Begegnung

- Nomen est Omen. Akademische- und/oder Ehren Titel (Seyid, 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 Geschäftspartner 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.

VERHALTENSTIPPS

7



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 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. Unternehmen Sie den aussichtslosen Versuch, die Rechnung zu übernehmen.

VERHALTENSTIPPS

10



VERHALTENSTIPPS

8

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.



VERHALTENSTIPPS

6

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 gegenüberstehen. 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“, aufzuführen, 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 ebenbürtiger 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.