

Cross-Cultural Business Tips



Autor Daniel Tschudy

Erfolgreich mit der Welt arbeiten.

Gespräche in Teheran

Der Iran sucht den Anschluss an die Welt und die Schweiz bietet dazu gute Brücken. Vor allem in den Bereichen Bildung und Tourismus, die halt auch relativ kurzfristig aktiviert werden können, aber auch mit ihrem Verständnis für Kommunikation, interkultureller Kompetenz und Respekt. Eine Reise nach Persien ist für Geschäftsreisende kein wildes Abenteuer mehr. Das Visum kann für ausgewählte Nationen, wie die Schweiz, vor Ort erhalten werden und erste Hotels mit westlichem Standard, von Deutschen und Franzosen gebaut, sind wieder im Betrieb.

Accor beispielsweise eröffnete kürzlich zwei Häuser am Flughafen Teheran und die deutsche Steigenberger Gruppe plant zehn neue Hotels in Shiraz, Isfahan und Teheran.



Die Menschen sind offen, freundlich und sprechen mindestens in Businesskreisen gut Englisch. Und wie man das auch in Russland und China sieht, gibt es de facto zwei gesellschaftliche Schichten. „Oben“ die Regierung der Mullahs und darunter die Menschen dieses multikulturellen 80-Mio.-Landes, die einfach Ruhe wollen, Arbeit und Wohlstand. Gerade der Tourismus kann unmittelbar Türen öffnen und Arbeitsplätze schaffen; und zwar in beide Richtungen.

Die Nachfrage für Persienreisen liegt in der Schweiz und Deutschland im zweistelligen Bereich und Iraner reisen wieder häufiger ins Ausland, einfach soweit ihr Ferienbudget reicht. Noch sind die Reisekassen aber meisten ziemlich leer. Für Billigreisen steht daher die Türkei im Vordergrund, da brauchen die Iraner kein Visum und können, auch wenn in vielen Stunden, mit dem Auto in die Südtürkei fahren. Auch Dubai bedient dieses Massen-Segment; quasi das Mallorca der Iraner. Eben war aber auch Schweiz Tourismus im potentiellen Nischenmarkt Iran auf Akquise, denn dieser produziert jährlich bereits 80'000 Übernachtungen in der Schweiz; [1] natürlich primär ausgelöst von den reicheren Familien & der Geschäftswelt.

Lausanne baut Brücken

Neben Tourismus kann auch Bildung eine tragende Rolle in der Öffnung des Marktes spielen. In der Hotellerie selbst, parallel zum Bedarf Angebot und Dienstleistungsqualität im Iran ausbauen zu müssen, bietet die Ecole hôtelière de Lausanne entsprechende Ausbildungsprogramm an. Und dabei ist auch die EPFL Lausanne, die seit einem Jahr eng mit den zwei iranischen Hochschulen Tehran University of Medical Sciences & Sharif University of Technology zusammenarbeitet. Derzeit studieren schon rund 200 Iraner in Lausanne und es gibt auch mehrere iranische Professoren dort. [2]

Vieles fehlt noch und der Iran muss jetzt zuerst einmal versuchen, die Jahre der westlichen Sanktionen definitiv hinter sich lassen. Und dagegen sträubt sich ja nicht nur der US-Präsident. Andererseits gibt es nicht nur aus ideologischen Überlegungen genügend Gründe, die Jugend des Irans mit Arbeit und Zukunftsvisionen zu versorgen und eine gute Ausbildung ist der erste Schritt dazu. Denn 55% der Iraner sind unter 30 Jahre alt. [3]

Westliches Feedback

Und hier kommt die Kulturelle Intelligenz (CQ) wieder ins Spiel. Dieses Bemühen, andere Menschen und deren Kulturen mit Respekt, Vorbereitung und Emotioneller Intelligenz (EQ) zu begegnen. Und zwar unabhängig von Politik und Machtspielen. Direkt im 1:1-Gespräch mit Augenkontakt. Auch die Perser sind ein einzigartiges Volk mit eigener Geschichte, Mentalität und Selbstverständnis. Vielleicht jetzt, nach den langen Jahren mit Kriegen und Wirtschafts-sanktionen verunsichert, mindestens im internationalen Auftritt, aber doch stolz auf die eigene Kultur und irgendwo erfrischend authentisch. Natürlich treten die Stadtmenschen offener auf; wir kennen das ja auch aus Zentraleuropa. Teheran hat 15 Millionen Einwohner/innen und viele davon orientieren sich so weit es geht am Westen. Denn es leben ja 5 Millionen Iraner in USA (alleine zwei davon in Kalifornien) und eine Million in Australien. Da kommt doch einiges an westlichem „Feedback“ zurück.

Gefühvoll kommunizieren

„Erfolgreich in Iran sein“ kann man lernen, nachlesen, und selbst Google bietet Do's & Don'ts an. Und dass der Iran kein arabisches Land ist, müsste heutzutage Allgemeinwissen sein.

Im Iran muss man vor allem einmal mit Intuition arbeiten. Zwischen den Zeilen lesen und sich situativ angemessen verhalten. Auf Gestik, Mimik, Sprachstil und die generelle Atmosphäre im Raum soll man achten und unaufgeregt antworten. Klare Aussagen wie Ja und Nein sind eher selten; man muss die Dinge halt in Ruhe besprechen.

Und reden ist immer gut. Salām. [4]

[1] Federico Sommaruga; Schweiz Tourismus

[2] A. Moinpour; Iran-Switzerland Chamber of Commerce

[3] United Nations 2013 Demographic Yearbook

[4] Frieden, Gesundheit, Unversehrtheit

Zum Autor



Daniel Tschudy referiert, coacht und schreibt über interkulturelle Werte und Verhaltensmuster (*cultural intelligence*) im globalen Geschäftsumfeld. Sein Fokus liegt unter anderem auf den neuen Märkten in Afrika und Asien; mit speziellem Interesse für China & Japan.

Dieser Newsletter entstand nach einer kürzlichen Studienreise nach Teheran und Isfahan und ist Auszug aus einem Bericht für die Handelszeitung Zürich.

info@tschudy.com
www.tschudy.com

daniel tschudy

