



Bauen im Iran

?

Teheran, die Metropole des Irans, wirkt zumeist wechselhaft und hektisch. Jedoch legte die Stadt, von der westlichen Öffentlichkeit wenig beachtet, in den vergangenen Jahrzehnten einen veritablen Bauboom hin. Dies birgt Potenziale für deutsche Architekten und Ingenieure.

Der Sanktions- und Inflationsdruck der letzten Jahre hat paradoxerweise das Wachstum der privaten Bauwirtschaft weiter verstärkt. Die Flucht der Anleger in den Immobiliensektor kompensierte die Währungsentwertung, ja es wurden sogar Gewinne erzielt. Als Konsequenz sprießen die Wohnbauten und Einkaufszentren förmlich aus dem Boden. Der wachsenden Konsumnachfrage der westlich orientierten Teheraner scheint der Markt kein ausreichendes Angebot gegenüberstellen zu können. Der steigende Konkurrenzdruck und das Streben nach europäischer Qualität lässt die Investoren nach Alleinstellungsmerkmalen suchen, was sich in einer immer größer werdenden Nachfrage nach international agierenden Architekturbüros zeigt. Ging es früher lediglich um die Schaffung umbauten Raums, beginnt man heute, innovative Architektur zu präsentieren. Zwar beherrscht immer noch der neobarocke Baustil das Stadtbild Teherans, jedoch scheint die Postmoderne mehr und mehr Einzug zu halten.

Gründlichkeit, Zuverlässigkeit und Knowhow made in Germany genießen seit jeher ein hohes Ansehen im Iran. Ministerien und wichtige Infrastrukturprojekte früherer Zeit, gebaut von deutschen Architekten und Ingenieuren, zieren heute noch das Stadtbild der Teheraner Downtown. Nach wie vor sind deutsche Architekten gefragt, wenn es um hohe planerische Qualität, weitsichtige und nachhaltige Lösungen geht.

Ein Engagement im Iran sollte aber gründlich vorbereitet sein, da sich der Erfolg einer Akquise nicht unbedingt sofort einstellen muss. Die Beachtung der kulturellen Hintergründe und der Verhaltensregeln bestimmt über den Erfolg. Flexibilität und Offenheit zu fremden Kulturen sind Grundvoraussetzungen für ein positives Ergebnis. Diskussions- und Kompromissbereitschaft gehören ebenso zur interkulturellen Denkweise wie die gegenseitige Akzeptanz. Ein ständiges und intensives Verfolgen von Projekten durch den

Architekten wird als positives Engagement gelobt, höfliche Zurückhaltung hingegen als Desinteresse oder Unsicherheit gewertet. Man sollte außerdem die kulturellen Rahmenbedingungen kennen. Das heißt: Regelmäßige Informationsreisen sind wichtig.

Missverständnisse aufgrund der kulturellen Schwelle, beispielsweise in einem Verhandlungsgespräch, sollten sofort ausgeräumt werden. Sonst entstehen Missverständnisse, die in allgemeinem Stillschweigen münden. Die können das Ende der Verhandlung bedeuten.

Wichtig ist immer der persönliche Kontakt, gerade im ersten Gespräch. Der Beginn des eigentlichen Geschäftsgesprächs wird vom Bauherrn signalisiert. Kundenakquise durch die Teilnahme an Wettbewerben ist erfolgversprechend, da die deutsche Ingenieurskunst einen sehr guten Ruf genießt. Ein langer Atem ist bei der Bewältigung der ständigen Änderungen der Projekt-Rahmenbedingungen einzuplanen, gerade wenn sich die Projekte über mehrere Jahre erstrecken. Entgegen den Begebenheiten der meisten anderen Golfstaaten sind die Frauen den Männern in der Arbeitswelt im Iran gleichgestellt.

Zumeist werden ganzheitliche Lösungen durch den iranischen Bauherrn angefragt. Dies macht oft auch die dauerhafte Anwesenheit auf der Baustelle nötig, um den niedrigeren Baustandard iranischer Baufirmen aufzufangen.

Positiv auf die Verhandlungen einwirken können sich variantenreiche Vorplanungen als Vorleistung und Präsenz vor Ort. Und, ganz wichtig: das geduldige Durchlaufen typischer iranischer Teepausen.

Grundlegende Englischkenntnisse werden vorausgesetzt. Informationsbroschüren und Arbeitsmaterialien in Englisch oder gar in der Landessprache werden gerne gesehen. Referenzsammlungen finden große Beachtung.

Zusammengefasst lässt sich sagen: Es lohnt sich, Strukturen und Kontakte in diesem vielversprechenden und sich im Umbruch befindlichen Land aufzubauen. Die Einführung deutschen Knowhows in das kulturelle Umfeld des Landes liefert eine gute Basis für eine erfolgreiche Akquise. Wer ein paar basale Regeln beachtet, für den bieten sich im Iran beträchtliche Chancen.

Armin Haghazari ist Architekt und Bauingenieur in Teheran.