

Iranische Jungunternehmer

Startup trotz allem

Iranische Jungunternehmer arbeiten unter schwierigen Bedingungen. Es fehlt beispielsweise an Investoren und guten Internetverbindungen. Mit einer Aufhebung der Sanktionen könnte sich einiges ändern.

Monika Bolliger, Teheran
3.7.2015



Reza Agharahimi (im karierten Hemd) bietet mit seiner Firma Kariz Etemad Beratungsdienste an.
(Bild: Anahita Norouzi für NZZ)

«Manchmal macht Not erfinderisch», sagt Siavash Ramesh, als er erzählt, wie er seine Firma gegründet hat. Es war in der Regierungszeit von Präsident Ahmadinejad, unter dem ein konservativer Wind wehte. Gemischte Ausflüge von Studentinnen und Studenten waren damals untersagt. Ramesh und sein bester Freund, beide leidenschaftliche Trekker, hatten die Idee, Touren zu organisieren, um etwas Geld zu verdienen. Sie setzten sich über die Regeln hinweg. Er kannte vertrauenswürdige Busfahrer und liess die Teilnehmer sich unauffällig via Handy registrieren. Er hatte Erfolg – die Nachfrage war gross, die Studierenden nutzten die Chance, gemeinsam Zeit zu verbringen. Das Reiseunternehmen [Zhiwaar](#) begann zu gedeihen.

Kein Startkapital

Das war vor fünf Jahren und begann als Projekt von zwei Mitbewohnern, die mit Handy und Facebook von zu Hause arbeiteten. Inzwischen ist Zhiwaar ein etabliertes kleines Unternehmen, das sich auf Bildungsreisen und Ökotourismus spezialisiert hat und 15 Mitarbeitende zählt – mehrheitlich Frauen. Einige arbeiten Teilzeit. Er bezahlt Monatslöhne von etwa 10 Mio. Rial, eine inflationsbedingt phantastisch anmutende Zahl, die aber umgerechnet nur etwa 300 \$ beträgt. Das entspricht einem durchschnittlichen, wenngleich bescheidenen Monatslohn in Iran. Den Umsatz im vergangenen Jahr beziffert Ramesh auf etwa 200 000 Fr. «Wir haben uns langsam entwickelt, wir hatten kein Startkapital, nur Freunde, die uns halfen», erklärt er.

Schwierigkeiten gab es nicht wenige auf dem Weg hierhin. Rameshs Freund kam nach der Firmengründung bei einem Autounfall ums Leben. Das war ein schwerer Schlag. Doch Ramesh holte seine Schwester Golnar ins Boot, die das Geschäft nun mit ihm führt. Auch die hohe Inflation, die noch vor zwei Jahren um die 40% betrug, machte es nicht einfacher. Viele kleine Unternehmen gingen ein. Ramesh musste anfänglich ohne Bewilligung

arbeiten, weil man dafür über 25 Jahre alt sein und als Mann den Militärdienst absolviert haben muss. Ramesh war zu Beginn 23, den Militärdienst hat er erst kürzlich gemacht. Jetzt arbeitet er mit Bewilligung, zahlt Sozialversicherung und Steuern.

Die Geschwister Golnar (links) und Siavash Ramesh (rechts) wollen das Land nicht den Klerikern überlassen. (Bild: Anahita Norouzi für NZZ)

Was er zusätzlich einnehme, investiere er, um zu wachsen oder das Risiko zu verringern. «Aber das heisst auch, dass am Ende meine Kosten immer gleich hoch wie meine Einnahmen sind. Mein ursprüngliches Ziel, ein paar Jahre Geld zu machen und mir dann ein Haus zu kaufen, kann ich so nicht erreichen», meint er und lacht. Eigentlich wollte er einst Schriftsteller werden. Aber dafür habe er im Moment keine Zeit. Für Zhiwaar könnte eine Aufhebung der Sanktionen viel verändern. Der Tourismus in Iran wächst bereits jetzt, doch bleibt die Lage für lokale Unternehmen schwierig, da Finanztransaktionen aus dem Ausland sanktionsbedingt nur über kostspielige Umwege möglich sind.

Die Art von Tourismus, welche die Geschwister Ramesh anbieten – Bildungsreisen und Ökotourismus – könnte bei einer langsamen Öffnung am ehesten florieren. Regeln wie Kleidervorschriften für Frauen oder das Alkoholverbot sind Hemmnisse für den konventionellen Massentourismus. Bis jetzt seien nur etwa 5% seiner Kundschaft Ausländer, sagt Ramesh, der fließend Englisch spricht und dank einem einflussreichen Onkel, der in Belgien lebt, auch in Europa herumgekommen ist. Zuletzt war Ramesh in der Türkei und hat sich über die vielen Touristen dort geärgert: «Wir haben doch viel mehr zu bieten!» Zu sehen gibt es in Iran in der Tat nicht wenig – von prachtvollen Zeugnissen islamischer Architektur über atemberaubende Landschaften bis hin zu antiken Stätten wie Persepolis.

Sanktionen als Hindernis

Eine Website in Englisch für ausländische Touristen ist in Arbeit. Ramesh hofft auf ein Abkommen im Atomstreit und ein Ende der Sanktionen, aber er meint, man könne sich nicht darauf verlassen. Die Zukunft sei nicht vorhersehbar. Seit der Wahl von Rohani sei er hoffnungsvoller. «Wir haben ein Jahr lang gefeiert, als er gewählt wurde», erinnert er sich lachend. Auf eine Aufhebung der Sanktionen hofft auch der 28-jährige Reza Agharahimi, der mit gleichaltrigen Freunden vor zwei Jahren ein PR-Beratungs-Unternehmen gegründet hat. Seine Hoffnung ist, dass mit einer Öffnung ausländische Investoren ins Land kommen, welche auf die Beratung von gut vernetzten lokalen Unternehmen, die mit dem Markt und der Gesellschaft vertraut sind, setzen, oder lokale Startups aufkaufen.

[Kariz Etemad](#) heisst das Unternehmen, das er mit seinen Freunden begründet hat. Einer von ihnen, Amirhosein Vahab, hat einen Masterabschluss von der ETH Lausanne. Die anderen haben auf den besten Universitäten Irans studiert. Das Büro ist bescheiden eingerichtet. Dass sie wenig Startkapital hatten, ist offensichtlich. Sie kompensieren es mit Improvisation und Humor – und einer gesunden Portion Selbstbewusstsein. «Wir wissen, dass wir smart sind und wollten unsere eigenen Chefs sein», erklärt Agharahimi. Sein Elan ist angesichts der verbreiteten Klagen über den schlechten Zustand des Arbeitsmarkts erfrischend.

Der Umsatz von Kariz Etemad im ersten richtigen Geschäftsjahr war mit rund 10 000 \$ noch bescheiden. Investieren will derzeit in Iran kaum jemand, alle warten auf das Ende der Nukleargespräche, deren Ausgang für die weitere wirtschaftliche Entwicklung entscheidend ist. Aber die Jungunternehmer sind guter Dinge. Das Wichtigste ist für sie zunächst, selber etwas aufzubauen. Ein kleines Kundennetzwerk haben sie inzwischen beisammen.

Hoffnungsvolle Internetfirmen

Natürlich hoffen sie auf mehr. «Internetfirmen haben Zukunft», sagt Agharahimi. Er erwähnt mit leuchtenden Augen die globale [Liste der grössten Internetfirmen der Zeitschrift «Economist»](#), welche erstmals auch drei iranische Firmen aufgenommen habe. Dies, obwohl in Iran die Geschwindigkeit der Internetverbindungen zu wünschen übrig lässt und viele Seiten, wie etwa Facebook und Twitter, blockiert sind und nur mit Umwegen, etwa via VPN-Verbindung, aufgerufen werden können. «Wir haben in diesem Land viele Vorschriften, an die sich keiner hält», lacht Sohrab Mostaghim, der Kariz Etemad mitgegründet hat. «Alkoholverbot, kein physischer

Kontakt zwischen Männern und Frauen», zählt er auf. «Dagegen ist die Internetblockade ein Klacks.» Viele Iraner haben ein Smartphone und nutzen rege Social Media.

Die Liste des «Economist» führt jeweils drei Internetunternehmen pro Land auf, welche einen Wert von über 1 Mrd. \$ aufweisen. Von 50 untersuchten Ländern wurden 30 in die Liste aufgenommen. Die grösste iranische Internetfirma ist [Digikala](#), ein Online-Shopping-Portal. Ihr Unternehmenswert wird auf 150 Mrd. \$ geschätzt. Auch die Begründer von Kariz Etemad hoffen darauf, gross herauszukommen. Insgesamt bieten sie Beratung in sieben Bereichen an, darunter Webdesign, Content Marketing für Web und Social Media oder IT-Management. Eines ihrer nächsten Projekte ist es, Universitäten und die Industrie zusammenbringen. Diese Bereiche sind in Iran noch völlig getrennt, wie Agharahimi erklärt. Angesichts der ungewissen Zukunft könne man nicht alles auf eine Karte setzen. Das Problem sei, meint er lachend, dass sie viele Chancen, aber wenig Geldmittel hätten.