

# Artikel von migration-business.de

## Was die Jugend von Iranern lernen kann

2011-04-28 07:04:55 Dario Mohtachem



Amir Roughani kam im Alter von elf Jahren mit nur 100 DM aus dem Iran nach Deutschland. Heute führt er die VISPIRON AG, ein Technologieunternehmen mit 250 Mitarbeitern und einem Umsatz von 35 Millionen Euro im Jahr 2010. Im Gespräch mit *migration-business* erfahren wir, welchen Weg er bis heute beschritten hat, welches Erfolgsrezept er hat und was wir Deutschen von Iranern lernen können.

### **Herrn Roughani, Sie kamen im Alter von elf Jahren aus dem Iran nach Deutschland. Welchen Grund hatte das?**

Damals befand sich der Iran im Krieg mit dem Irak. Meine Eltern wollten uns Kinder schützen und haben sich deshalb zu diesem Schritt entschieden. Mein älterer Bruder war bereits in Berlin, so lag es nahe, mich auch dorthin zu schicken.

### **Welche Situation fanden Sie vor, als Sie nach Deutschland kamen? Welche Unterstützung hatten Sie und mit welchen Problemen hatten Sie zunächst zu kämpfen?**

Ich kam in ein Kinderheim nach Berlin. Bis auf mein Bruder war niemand auf meine Ankunft vorbereitet. Auch ich war auf meine neue Heimat nicht vorbereitet. Ich denke, dass ich noch zu jung war, um die Folgen und Konsequenzen meiner Auswanderung hätte abschätzen zu können. Dementsprechend fehlte mir plötzlich meine bekannte Umgebung. Anfängen von meinen Eltern und Freunden bis hin zu fehlenden Sprachkenntnissen, Kultur und Ernährungsgewohnheiten. Ohne ein Wort Deutsch zu sprechen und mit 100 DM in der Tasche startete ich einen neuen Lebensabschnitt. Aber die Erzieher in meinem Heim und die Lehrer in meiner Schule waren sehr hilfsbereit. Außerdem gab mein Bruder sein Bestes, um mir die richtige Orientierung zu geben. Die größten Probleme waren natürlich die fehlenden Sprachkenntnisse und die ständige Ungewissheit wie es mit den kurzläufigen Aufenthaltsgenehmigungen weiter geht.

### **Sie sind Vorstandsvorsitzender und Gründer der VISPIRON AG. Was genau ist die VISPIRON AG und was tun Sie?**

Die VISPIRON ist ein Technologieunternehmen, das seine Geschäftstätigkeit in die vier Bereiche Messtechnik, Energy, Flottenmanagement und Engineering gliedert. Die ROTEC-Messtechnik wird weltweit seit über 20 Jahren im Bereich der Drehschwingungsanalyse von Motoren, Getrieben oder Turbinen eingesetzt. In der Sparte Energy werden Modul-Montagesysteme entwickelt und schlüsselfertige Photovoltaik-Kraftwerke der Megawattklasse gebaut. Im Segment Flottenmanagement wird ein Fahrtenbuch Management System angeboten. Die Einheit Engineering ist mit den Schwerpunkten Elektrotechnik und Informationstechnologie Entwicklungspartner zahlreicher Industrieunternehmen. Die VISPIRON AG betreut über 200 Kunden an nationalen und internationalen Standorten.

Ich sehe mich als Coach und Teammitglied meiner Mannschaft. So betreue ich selbst auch noch Kunden, akquiriere und kümmere mich um das ganz normale Tagesgeschäft. So verliere ich niemals den Bezug zu unseren Kunden, aber auch nicht zu meinen Mitarbeitern. Ich weiß worüber ich rede, verstehe die Probleme und finde Lösungen. Darüber hinaus versuche ich das Unternehmen weiter zu entwickeln, bin

immer auf der Suche nach neuen Märkten, Produkten und Partnerschaften.

### **Welchen Ausbildungsweg haben Sie bis zur Gründung der VISPIRON AG beschritten?**

Ich habe nach der Beendigung der Hauptschule eine Ausbildung als Chemikant begonnen und parallel auf der Abendschule die Mittlere Reife nachgeholt. Damit konnte ich die Fachhochschulreife erwerben, um schließlich Wirtschaftsingenieurwesen zu studieren.

### **Viele Deutsche tun sich noch schwer mit dem Begriff der Vielfalt oder der Vorstellung einer multikulturellen Gesellschaft. Ihr soziales Engagement und Ihr Lebensweg aber werden in den Medien häufig als Paradebeispiel für „Vielfalt als Chance“ dargestellt. Haben Sie ein Erfolgsrezept, das Sie uns verraten können?**

Niemals aufgeben und die Dinge selbst in die Hand nehmen. Einsatz, Engagement und Spaß an dem, was man tut.

### **Wie viele Personen beschäftigt Ihr Unternehmen und wie groß war Ihr Umsatz im letzten Jahr?**

Wir sind derzeit 250 Mitarbeiter und hatten im letzten Jahr einen Jahresumsatz von rund 35 Mio. Euro.

### **Jeder kennt Sätze wie: „Ausländer nehmen uns die Arbeitsplätze weg“ oder „Ausländer liegen uns auf der Tasche“. Sie aber führen ein großes Unternehmen an und schaffen viele Arbeitsplätze in Deutschland. Sie zeigen, dass auch ehemalige Asylanten für Investitionen und Beschäftigung sorgen können. Was halten Sie von derartigen Aussagen?**

Ich nehme diese Aussagen ernst und versuche mit Fakten aufzuklären. Mein eigener Werdegang ist ein gutes Beispiel für die Gegenthese. In Deutschland gibt es sicherlich Brennpunkte, die den Nährboden für solche Gedanken und Aussagen liefern. Ich denke, dass eine ernsthafte und wirksame Integrationspolitik dieses Problem an den Wurzeln bekämpfen würde.

### **Inwieweit glauben Sie, dass Ihre Herkunft mitverantwortlich ist für Ihren Erfolg? Welche Erwartungshaltung hat Ihre Familie im Iran? Gibt es eine Art „iranische Mentalität“?**

Ich habe elf Jahre lang im Iran gelebt, bin elf Jahre lang mit den Werten und Regeln der iranischen Gesellschaft erzogen worden. Sicherlich hat mich das auch geprägt. Dazu gehören unter anderem Disziplin und Respekt. Mein Vater war selbständiger Unternehmer im Iran und hat selbst die Entwicklung und Produktion von technischen Geräten verantwortet. Er hat uns vorgelebt, dass man es durch Fleiß selbst zu etwas bringen kann. Sicher erwartet er das bis heute auch ein Stück weit von uns Kindern. Ich denke auch, dass es die iranische Mentalität gibt. Sie ermöglicht eine schnelle Anpassung in eine neue Umgebung und gibt uns die Fähigkeit respektvoll mit Menschen unterschiedlicher Herkunft umzugehen.

### **Was können wir Deutschen von Iranern lernen?**

Da fallen mir unter anderem die Aufgeschlossenheit und Toleranz Anderem und Neuem gegenüber, die eng mit der großen Anpassungsfähigkeit der Iraner zusammenhängen, ein. Außerdem ist es ein sehr gastfreundliches Volk. Sie verfügen oft über diplomatisches und integratives Geschick, können gut und mit viel Spaß verhandeln und andere für sich gewinnen. In Kombination mit ihrer Gelassenheit sind sie starke Verhandlungspartner, von denen wir uns viel abschauen können.

Das alles ermöglicht es ihnen, sich leicht in Multistrukturen zurecht zu finden und die eigene Identität stets weiter zu entwickeln.

### **Was planen Sie für Ihre Zukunft? Haben Sie konkrete Pläne?**

Ich möchte die VISPIRON in den jeweiligen Segmenten etablieren und mit meinen Mitarbeitern ein nachhaltiges Wachstum vollziehen. Wir verfolgen das Ziel in den nächsten 5-7 Jahren 1.000 Mitarbeiter zu beschäftigen. Wir werden auch im Rahmen unserer Möglichkeiten Verantwortung in der Gesellschaft übernehmen. Vielleicht bleibt auch noch Zeit für ein bescheidenes privates Ziel: Ich will in den nächsten zwei Jahren nur noch ein einstelliges Handicap beim Golfen haben.

**Vielen Dank für das Interview.**

*Das Interview führte Dario Mohtachem.*