



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

Weitere Ausgaben
Alle Ausgaben und noch mehr
Wissenswertes zum Thema
Interkulturelle Kompetenz finden
Sie unter folgender Internetadresse:
www.ihk-inkulturrelle-kompetenz.de

Stand der Publikation
Februar 2022,
soweit nicht anders vermerkt.

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

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

HINTERGRUND UND ZIELE 2

GUT ZU WISSEN 15

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!

UNSERE CO-AUTORIN UND EXPERTIN

Nützliche Adressen

Institutionen

Deutsch-Niederländische Handelskammer
Nassauplein 30
2585 EC Den Haag
Tel.: +31 70 31141 00
www.dnhk.org

Haus der Niederlande
Alter Steinweg 6/7
48143 Münster
Tel.: +49 251 83285 11
www.uni-muenster.de

Medien

NiederlandeNet
(Internet-Informationsportal)
www.niederlanden.net

De Volkskrant (Zeitung)
www.volkskrant.nl

Botschaft der Bundesrepublik Deutschland
Groot Hertoginnelaan 18–20
2517 EG Den Haag
Tel.: +31 70 34206 00
www.niederlande.diplo.de

Goethe-Institut Amsterdam
Herengracht 470
1017 CA Amsterdam
Tel.: +31 20 53129 00
www.goethe.de/amsterdam

BVN (TV-Sender)
www.bvn.tv

The Xpat Journal (Magazin)
www.xpat.nl

Janet Antonissen
Die Niederländerin lehrt interkulturelle Kommunikation an der Fontys Hochschule Venlo. Neben ihrer umfassenden Vortragstätigkeit schult und berät die zertifizierte Trainerin deutsche und niederländische Firmen mit Blick auf die kulturellen Herausforderungen grenzüberschreitender Geschäfte. [linkedin.com/in/janet-antonissen/](https://www.linkedin.com/in/janet-antonissen/)

INHALT		3
Die Niederlande im Kurzprofil		4
Kulturstandards		6
Verhaltenstipps		7
Die erste Begegnung	Die Konversation	7
	Die Geschäftsverhandlung	8
	Das Geschäftsessen	9
	Private Einladungen	10
Mini-Sprachführer Niederländisch		12
Wie war das noch mal?		14
Gut zu wissen		15

(Niederländische Weisheit)
Den Wind kann man nicht verbieten,
aber man kann Windmühlen bauen.

QUIZ		14
1	Wie heißt der Titel der niederländischen Nationalhymne? a. „Het Johan“ b. „Het Wilm“ c. „Het Wilhelmus“	1
2	Gegen welche Nation kämpften die „Niederländer“ von 1568 bis 1648 um ihre Unabhängigkeit? a. Deutschland b. Spanien c. England	2
3	Mit was punktet man bei der ersten Begegnung? a. Mit Zurückhaltung und Bescheidenheit b. Mit großzügigen Geschenken c. Mit einer herzlichen Umarmung	3
4	Bei einer Verabredung zum Geschäftsessen erwartet einen in der Regel was? a. Ein Feinschmecker-Menü b. Die Übernahme der Rechnung durch den Niederländer c. Der Besuch eines „eetcafé“	4
5	Warum stimmt es nicht, einen in Maastricht geborenen und lebenden Menschen als Holländer zu bezeichnen? a. Maastricht liegt in Belgien. b. Maastrichter sind Limburger, nicht Holländer. c. In Maastricht spricht man nur deutsch, nicht flämisch.	5
6	Wie verabschiedet man sich auf Niederländisch? a. Lebend sind b. Tot ziens c. Graag gedaan	6



DIE NIEDERLANDE IM KURZPROFIL*

Staatsname Königreich der Niederlande
Staatsform Parlamentarische Monarchie
Hauptstadt Amsterdam
Größe 41.543 km² (BRD: 357.022 km²)

Staatsoberhaupt König Willem-Alexander
Regierungschef Premierminister Mark Rutte (Volkspartei für Freiheit und Demokratie, VVD)

Nationalflagge Die niederländische Flagge ist weltweit die älteste Trikolore unter den im Gebrauch befindlichen Nationalflaggen. Vermutlich wurden ihre Ursprungsfarben Orange, Weiß und Blau von den Farben der Uniform des Prinzen von Oranien-Nassau im Unabhängigkeitskrieg gegen Spanien (1568–1648) abgeleitet. Anfang des 17. Jahrhunderts tauchten die ersten Fahnen mit einem roten (statt orangen) Längsstreifen auf. Königin Wilhelmina bestätigte 1937 die Farben Rot, Weiß und Blau als Farben der Flagge des Königreichs der Niederlande.

Nationalhymne „Het Wilhelmus“ („Der Wilhelm“)

Geschichte
1648 Im Westfälischen Frieden wird die „Republik der Vereinigten Niederlande“ als eigenständiger Staat anerkannt.
1815 Das „Königreich der Niederlande“ wird gegründet und die Erbmonarchie eingeführt.
1953 Eine Flutkatastrophe kostet über 1.800 Menschen das Leben und führt zur Beschleunigung der niederländischen Hochwasserschutzprojekte.

MINI-SPRACHFÜHRER NIEDERLÄNDISCH

Alltagsglossar

Bank	Bank
Restaurant	Restaurant
Speisekarte	Menukaart [menükaart]
Apotheke	Apotheek
Krankenhaus	Ziekenhuis [siekenheuʃ]
Arzt	Arts, Dokter
Deutsche Botschaft	Duitse Ambassade [doitse ambassade]
Polizei	Politie [politzie]
Taxi	Taxi
Flughafen	Luchthaven
eins	een
zwei	twee
drei	drie
vier	vier
fünf	vijf [feif]
sechs	zes [seʃ]
sieben	zeven [seven]
acht	acht
neun	negen [neechen]
zehn	tien [tihn]
fünfzig	vijftig [feiftich]
hundert	honderd
tausend	duizend [doisend]

[...]: Aussprachehilfe

Religion	Die römisch-katholische und die protestantische Kirche sind die am stärksten vertretenen Glaubensrichtungen. Daneben existiert eine kleine muslimische Minderheit. Fast die Hälfte der Niederländer gehört keiner Konfession an. Amtssprache ist Niederländisch.
Wichtige Feiertage	30. April „Königinnenstag“: Die Niederländer feiern den Geburtstag ihrer ehemaligen Königin Juliana († 2004). Er ist gleichzeitig der Jahrestag der Thronbesteigung von Juliana Tochter, Königin Beatrix. 5. Mai „Befreiungstag“: Jahrestag der Befreiung von der deutschen Besatzung im Zweiten Weltkrieg
Bevölkerung	17,2 Mio. Einwohner (Schätzung für 2021) 0,2 % Bevölkerungszuwachs (Schätzung für 2021)
Wachstum	0-14 Jahre: 15,7 % 15-64 Jahre: 64,3 % 65 Jahre und älter: 20,0 % (Schätzungen für 2020)
Klima	Gemäßigtes kontinentaleuropäisches Seeklima
BIP**	886,7 Mrd. Euro (Schätzung für 2022)
BIP-pro-Kopf	50.646 Euro (Schätzung für 2022)
Währung	Euro (EUR)

**Bruttoinlandsprodukt
Quellen: Auswärtiges Amt, CIA, Germany Trade & Invest, Ministerium für Auswärtige Angelegenheiten des Königreichs der Niederlande, Weltbank, eigene Recherchen.
Stand: Februar 2022, soweit nicht anders vermerkt.

DIE NIEDERLANDE IM KURZPROFIL* 5

Guten Morgen!	Goedemorgen! [chude morche]
Guten Tag! (Hallo!)	Goedendag! (Hallo!) [chuden daach]
Guten Abend!	Goedavond! [chuden aavond]
Wie geht es Ihnen?	Hoe gaat het met u? [hu chaat het met u]
Mir geht es gut.	Met mij gaat het goed. [met mei chaat het chud]
Ich heiße ...	Ik heet ...
Wie heißen Sie?	Hoe heet u? [hu heet u]
Herzlich willkommen!	Harlelijk welkom! [harlelijk wellkomm]
(Es) Freut mich, Sie kennenzulernen.	Prettig kennis met u te maken. [prettich kennis met u te maken]
Ich komme aus ...	Ik kom uit ... [ick komm oit]
Deutschland	Duitsland [dóitsland]
Danke für Ihre Einladung.	Dank voor de uitnodiging. [dank voor de óitnodiging]
Auf Wiedersehen!	Tot ziens! [tot siens]
Vielen Dank!	Dank u wel! [dank u well]
Bitte (sehr).	Graag gedaan. [chraach chedaan]
Ja.	Ja.
Nein.	Nee.

MINI-SPRACHFÜHRER NIEDERLÄNDISCH 12

KULTURSTANDARDS 9

Deutschland	Die Niederlande
Sachorientierung: Konzentration auf Inhalte und Aufgaben (Priorität). Über die Sache wird eine (Personen-) Beziehung hergestellt.	Beziehungs- bzw. Personenorientierung: Kennenlernen der Person, Aufbau und Pflege einer Vertrauensbeziehung stehen im Vordergrund.
Formalität und Hierarchieorientierung: Abläufe und Personenverhältnisse werden durch formelle Ansprache („Sie“), Betonung von Titeln, Funktionen und Abhängigkeiten geprägt.	Informalität und Konsensorientierung: Informeller Umgang („du“), flache Hierarchien und Mitspracherechte sind Ausdruck einer egalitären, calvinistisch geprägten Gesellschaft.
Regelorientierung: Regeln und Strukturen sind wichtig. Sie dienen zur Risikominimierung, Orientierung, Kontrolle und Fehlervorbeugung.	Pragmatismus und Flexibilität: Abläufe sind wenig reguliert, ggf. entstehende Unsicherheit wird zugunsten von Flexibilität akzeptiert, Herausforderungen werden pragmatisch angegangen.
Trennung von Persönlichkeits- und Lebensbereichen: Beruf und Privates werden ungern vermischt.	Keine strikte Trennung von Persönlichkeits- und Lebensbereichen: Privat- und Arbeitsleben werden häufig vermischt, auch als Ausdruck einer ausgeprägten Beziehungsorientierung.
Low-Context Culture: Man sagt, was man denkt, eindeutig und unverschlüsselt. Das „Was“ ist wichtig, nicht das „Wie“. Kritik wird direkt, aber häufig personenbezogen geäußert.	Low-Context Culture: Man sagt, was man denkt, eindeutig und unverschlüsselt. Das „Was“ ist wichtig, nicht das „Wie“. Kritik wird direkt, aber eher prozessbezogen kommuniziert.

VERHALTENSTIPPS 11

Private Einladungen
<ul style="list-style-type: none"> Einladungen bzw. Verabredungen zum (Abend-)Essen erfolgen in der Regel in ein Restaurant. Lädt Sie Ihr niederländischer Geschäftspartner zum Essen in seine heimischen „vier Wände“ ein, so bedeutet dies eine besondere Ehre. Beachten Sie, dass eine Einladung nach Hause am Abend nicht zwangsläufig bedeutet, dass Sie mit einem warmen Essen rechnen können. Wie bereits im Abschnitt „Das Geschäftsessen“ geschildert, hat für die Niederländer die Einnahme einer Mahlzeit eine eher praktische Bedeutung. Als Ausdruck der niederländischen Gastfreundschaft spielt das gemeinsame Essen daher eine untergeordnete Rolle. Ist dennoch ein Essen im Haus Ihres Gastgebers geplant, so wird er dies in seiner Einladung deutlich zum Ausdruck bringen. Die niederländische Küche ist zwar schlicht und der kulinarische Genuss erfährt im Allgemeinen keine große Wertschätzung. Dennoch gibt es Speisen, auf die die Niederländer stolz sind, und die sehr lecker zubereitet werden können. Dazu zählen natürlich der Käse und Gerichte mit frischem Fisch und Meeresfrüchten. Bemerken Sie, dass Ihr Gastgeber den Ruf der heimischen Küche gerne aufpolieren möchte (und es ihm gelingt), dann quittieren Sie seine Bemühungen mit einem „Wat was dat lekker!“. Erfolgt eine Einladung nach Hause, dann in der Regel zum Kaffee. Gewöhnlich sollten Sie sich nach der zweiten Tasse Kaffee wieder verabschieden, spätestens aber vor der Essenszeit. Bei Einladungen sind vor allem Blumen, Pralinen oder Wein passende Gastgeschenke. Legen Sie bei privaten Anlässen Wert auf Qualität, aber nicht auf Protz. Je kleiner der Anlass, desto kleiner das Geschenk. Insbesondere bei Geschäftsterminen sollten Geschenke nicht zu üppig ausfallen, sondern eher den Charakter einer kleinen Aufmerksamkeit besitzen.

namen vor und erwidern Sie das Ihnen entgegengebrachte „Du“, freundschaftlichen Verhältnis. Stellen Sie sich mit Vor- und Nach-
„Duzen“ ist aber nicht zwangsläufig gleichbedeutend mit einem
 länder pflegen untereinander einen informellen Umgang. Dieses
 gegnung mit Ihrem Vornamen angesprochen zu werden. Nieder-
 Stellen Sie sich darauf ein, ggf. bereits während der ersten Be-
 küsse werden nur unter guten Freunden verteilt (dann aber bitte
 drei Küsse).
 ■ Ein **Händedruck** bei der Begrüßung und beim Abschied ist üblich.
 Überschwängliche Gesten wie Schulterklopfen oder Umarmungen
 werden als übertrieben und unangemessen empfunden. Wangen-
 werden oder als Antwort auf eine Ihnen überreichte Karte.
 ■ Verteilen Sie daher Ihre Karte nur, wenn Sie darum gebeten
 mit Ihren Visitenkarten im Geschäftsleben eher sparsam um.
 Darstellung Ihrer akademischen Abschlüsse und Titel sowie Ihrer
 auch Ihre **Visitenkarte** entsprechen. Verzichten Sie lieber auf die
 Dem von Niederländern gern gepflegten Understatement sollte
 denen Titel, Funktionen und Errungenschaften.
 ■ in den Vordergrund, nicht Ihre Person bzw. die mit ihr verbun-
 Niederländer in der Regel nicht gut an. Rücken Sie die „Sache“
 mit Statussymbolen kommt bei den auf Bescheidenheit setzenden
 ■ Pflegen Sie einen zurückhaltenden **Auftritt**. Das Schmücken
 Höflichkeit sollten Sie diese aber nicht als gegeben voraussetzen.
 ■ Niederländer über ausgezeichnete Deutschkenntnisse. Schon aus
 fügen insbesondere in der Nähe der deutschen Grenze lebende
 bzw. Höflichkeitsformen beherrschen und anbringen. Zwar ver-
 besser ist es, wenn Sie einige niederländische Redewendungen
 ■ Sprechen Sie Niederländer am besten auf **Englisch** an. Noch



Die erste Begegnung

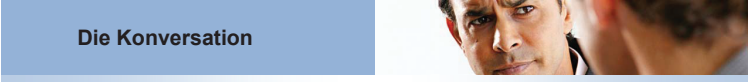
■ **Exkurs:** Guter Brauch ist es, längere Meetings und vor allem die
 Woche ab Freitagmittag mit einem „**borrel**“ (Drink), d. h. mit einem
 allem der Pflege sozialer Kontakte, dem Austausch über die nicht-
 berufliche Dinge, aber auch dem Rückblick auf die Arbeitswoche.
 ■ Da sich die niederländische **Tischetikette** nicht sonderlich von der
 „Dos and Don'ts“ einstellen.
 ■ Gerne einladen, machen Sie dies daher vorher deutlich.
 ■ Beachten Sie, dass der **Rechnungsbeitrag** grundsätzlich geteilt
 wird bzw. jeder seine eigenen Speisen selbst zahlt. Nur wenn
 es sich bei dem gemeinsamen Termin ummissverständlich um eine
 Einladung handelt, übernimmt der Einladende die Gesamtech-
 nung. Möchten Sie Ihren niederländischen Geschäftspartner
 nicht im Vordergrund.
 ■ Erwarten Sie zum mittäglichen Geschäftsessen kein Fein-
 schmecker-Menü. Die **niederländische Küche** fällt in der Regel
 karg aus. Stellen Sie sich darauf ein, mit Wurst oder Käse belegte
 Brote oder Brötchen und (Butter-)Milch sowie Kaffee serviert zu
 bekommen. Auch bei Tische zeigen sich die Niederländer prag-
 matisch: Die Mahlzeit soll vor allem satt machen, der Genuss steht
 nicht im Vordergrund.
 ■ Geschäftsessen finden in der Regel mittags in einem Restaurant,
 häufig auch in einem „**etecafe**“ (Café, Kneipe), statt. Schlägt der
 Niederländer einen Abendtermin vor, so ist es durchaus üblich,
 den (Ehe-)Partner mitzubringen. Ein Abendessen dient dann we-
 niger unmittelbar dem Geschäftlichen als dem Zweck, in lockerer
 Atmosphäre eine vertrauensvolle Beziehung aufzubauen oder zu
 pflegen.



Das Geschäftsessen

Die Konversation

■ Ob beim Smalltalk, bei der Geschäftsverhandlung oder bei einem
 längeren Gespräch im privaten Umfeld: Niederländer pflegen
 einen sehr direkten **Kommunikationsstil** und kommen in der
 Regel schnell zur Sache. Sie bevorzugen einen offenen, „unge-
 schminkten“ und bescheidenen Umgang. Konstruktive (prozess-
 bezogene) Kritik wird Komplimenten vorgezogen.
 ■ Niederländer mögen eine lockere **Gesprächsatmosphäre**. Es ist
 durchaus üblich, sachorientierte Gespräche mit Charme und Witz,
 gerne auch über sich selbst, aufzulockern. Menschen mit Humor
 kommen in den Niederlanden gut an. Bringen Sie sich daher an
 geeigneter Stelle mit einem klugen Scherz ein und beweisen Sie,
 dass Sie auch über sich selbst lachen können.
 ■ Unverfängliche **Konversationsthemen** entsprechen in der Regel
 den aus Deutschland bekannten Smalltalk-Inhalten. Vermeiden
 sollten Sie kritische Bemerkungen über das niederländische Kö-
 nigs- oder über den Nationalstolz der Niederländer. Themen wie
 Einkommen, Vermögen, Religionszugehörigkeit und politische
 Ausrichtung sind Privatsache, die Sie allenfalls gegenüber guten
 Freunden ansprechen sollten.
 ■ Beachten Sie beim Umgang mit Niederländern auch, dass für sie
 die **Beziehung zu Deutschland** ein wichtiger Bestandteil ihrer
 Kultur ist. Die Geschehnisse beim „großen“ Nachbarn werden sehr
 aufmerksam und auch kritisch verfolgt. Mit der militärisch-preußi-
 schen Vergangenheit und dem Zweiten Weltkrieg verbundene
 Vorurteile sind, wenn auch abklingend, immer noch präsent.
 ■ Last but not least: Sprechen Sie von „den Niederlanden“ und nicht
 von „**Holland**“. Geografisch gesehen bezeichnet Holland lediglich
 einen verhältnismäßig kleinen Teil der Niederlande, nämlich ihre
 beiden westlichsten Provinzen Nordholland und Südholland.



Die Geschäftsverhandlung

■ Führen Sie sich vor Verhandlungsbeginn die wesentlichen **Eigen-
 schaften** vor Augen, welche den Niederländer in der Regel **cha-
 rakterisieren** und damit auch seine Art der Verhandlungsführung
 prägen. Niederländer gelten als bodenständig, kompromiss- und
 kooperationsbereit. Individualität und Durchsetzungsfähigkeit
 werden großgeschrieben, ebenso wie Diskussionsfreude und
 Sach- bzw. Prozessorientierung.
 ■ Wundern Sie sich nicht, wenn Ihnen beim ersten Verhandlungs-
 termin nicht der niederländische Geschäftsführer, sondern zu-
 nächst „nur“ seine Fachleute gegenüber sitzen. Grundsätzlich sind
 in den Niederlanden **Hierarchien** flacher gestaltet. Mitarbeiter sind
 häufig mit einem Mitspracherecht ausgestattet und sitzen schon
 deshalb (mit) am Verhandlungstisch. Beziehen Sie diese unbed-
 ingt in Ihre Ansprache ein. Es kann durchaus vorkommen, dass
 Entscheidungen von Tragweite auf sich warten lassen oder sogar
 zurückgenommen werden, weil eine nachträglich einberufene
 Mitarbeiterversammlung den Geschäftsführer umgestimmt hat.
 ■ Halten Sie Ihre **Powerpoint-Präsentation** kurz und knapp. Nie-
 derländer legen deutlich mehr Wert auf den mündlichen Vortrag.
 Tipp: Machen Sie sich von wichtigen Details der mündlichen Ver-
 handlung Notizen, um eine Dokumentation zur Hand zu haben.
 ■ Verhandlungen und Besprechungen laufen überwiegend struk-
 turisiert ab. Beachten Sie aber, dass Niederländer es nicht gerne
 sehen, wenn ihnen **Abläufe** vorgegeben werden.
 ■ Denken Sie daran: Die Niederlande sind eine **Handelsnation**. Kal-
 kulieren Sie bei Ihrer Preisgestaltung Spielräume für Nachlässe
 sowie Rabatte ein und halten Sie Extras parat. Niederländer han-
 deln gerne und sind nachgiebig, erwarten aber auch von Ihnen ein
 entsprechendes Entgegenkommen.

