

Interkulturelle Kompetenz



© IHK

Interkulturelle Kompetenz ist das über rein geographische und sprachliche Kenntnisse hinausgehende Wissen über die Verhaltens- und Kommunikationsmuster fremder Kulturen sowie die Fähigkeit, sich auf diese und deren Besonderheiten einzustellen. Sie gewinnt für Unternehmen im Zuge der Globalisierung und durch die Öffnung neuer Märkte immer mehr an Bedeutung. Die Erfahrung zeigt, dass interkulturell gut vorbereitete Unternehmer erfolgreicher im (Auslands-)Geschäft sind.

Um Ihnen die Vorbereitung auf den Umgang mit Ihren ausländischen Geschäftspartnern zu erleichtern, haben wir für Sie neben den interkulturellen IHK Pocket-Guides zu ausgesuchten Ländern, den Praxisratgebern „Interkulturell kompetent unterwegs in Subsahara-Afrika“ sowie „Interkulturell kompetent unterwegs in den Niederlanden“ auch Download-Dateien, Links und Literaturangaben zu interessanten Informationsangeboten zur interkulturellen Kompetenz im Geschäftsleben zusammengestellt.

- Kulturwissen und Verhaltenstipps per App
- IHK Pocket-Guides – Interkulturelle Kompetenz für die Westentasche
- Praxisratgeber „Interkulturell kompetent unterwegs in Subsahara-Afrika“
- Praxisratgeber „Interkulturell kompetent unterwegs in den Niederlanden“
- IHK-Praxisratgeber „Erfolgreiche Marktkommunikation in den Niederlanden“
- Blog-Serie: Interkulturell kompetent unterwegs in ... Subsahara-Afrika
- Weitere Leitfäden und Links
- Literaturhinweise

Kulturwissen und Verhaltenstipps per App

Mit der „Kultur Kompetenz“-App erhält man die folgend aufgeführten IHK-Ratgeber und Pocket-Guides mit einer Vielzahl weiterführender Links nun auch auf das Tablet oder das Smartphone. Die Kiosk-App ist in den App-Stores von Apple und Google kostenlos erhältlich unter:

- „Kultur Kompetenz-App im Apple App Store
- "Kultur Kompetenz-App im Google Play Store

IHK Pocket-Guides – Interkulturelle Kompetenz für die Westentasche

Mit unseren Publikationen der Reihe „IHK Pocket-Guides – Interkulturelle Kompetenz für die Westentasche“ vermitteln wir zu ausgesuchten Auslandsmärkten Wissenswertes über Land, Leute und Gepflogenheiten sowie Verhaltenstipps und einige nützliche Adressen für unterwegs. Unser Angebot, zusammengestellt mit Unterstützung von Landes-Insidern und Spezialisten auf dem Gebiet der interkulturellen Kommunikation, dient dazu, Sie auf Ihren Auslandsreisen fit zu machen für den Umgang mit Ihren ausländischen Geschäftspartnern. Dabei möchten unsere Broschüren das vielfältige Literatur- und Schulungsangebot nicht ersetzen, sondern es vielmehr um eine handliche und schnell zugängliche Hilfestellung ergänzen, die als „Nachschlagewerk“ ein rasches Update in der Hotellobby oder auf Ihrer Taxifahrt zum Geschäftstermin ermöglicht.

Hier stellen wir Ihnen unsere Pocket-Guides zum kostenlosen Download in verschiedenen Formaten zur Verfügung.

Brasilien[Blätterkatalog zur direkten Einsicht](#)[Download \(PDF\) im DIN A4-Format](#)[Download \(PDF\) als Falt-Variante für die Westentasche](#)**China**[Blätterkatalog zur direkten Einsicht](#)[Download \(PDF\) im DIN A4-Format](#)[Download \(PDF\) als Falt-Variante für die Westentasche](#)**Frankreich**[Blätterkatalog zur direkten Einsicht](#)[Download \(PDF\) im DIN A4-Format](#)[Download \(PDF\) als Falt-Variante für die Westentasche](#)**Indien**[Blätterkatalog zur direkten Einsicht](#)[Download \(PDF\) im DIN A4-Format](#)[Download \(PDF\) als Falt-Variante für die Westentasche](#)**Iran**[Blätterkatalog zur direkten Einsicht](#)[Download \(PDF\) im DIN A4-Format](#)[Download \(PDF\) als Falt-Variante für die Westentasche](#)**Japan**[Blätterkatalog zur direkten Einsicht](#)[Download \(PDF\) im DIN A4-Format](#)[Download \(PDF\) als Falt-Variante für die Westentasche](#)**Katar**[Blätterkatalog zur direkten Einsicht](#)[Download \(PDF\) im DIN A4-Format](#)**Niederlande**[Blätterkatalog zur direkten Einsicht](#)[Download \(PDF\) im DIN A4-Format](#)

Download (PDF) als Falt-Variante für die Westentasche

Polen

Blätterkatalog zur direkten Einsicht

Download (PDF) im DIN A4-Format

Download (PDF) als Falt-Variante für die Westentasche

Südafrika

Blätterkatalog zur direkten Einsicht

Download (PDF) im DIN A4-Format

Download (PDF) als Falt-Variante für die Westentasche

Türkei

Blätterkatalog zur direkten Einsicht

Download (PDF) im DIN A4-Format

Download (PDF) als Falt-Variante für die Westentasche

Praxisratgeber „Interkulturell kompetent unterwegs in Subsahara-Afrika“

Der IHK-Praxisratgeber zur interkulturellen Kommunikation mit ausgesuchten afrikanischen Geschäftskulturen bietet im ersten Kapitel einen Überblick über Faktoren, die für das kulturelle Verständnis der gesamten Region eine Schlüsselrolle spielen, wie etwa der Einfluss der ehemaligen europäischen Kolonialmächte. Im zweiten Kapitel widmet sich die Publikation den Kulturprofilen bedeutender oder künftiger Zielmärkte deutscher Unternehmen: Äthiopien, Angola, Ghana, Kamerun, Kenia, Nigeria, Südafrika und Tansania. Die Kulturprofile skizzieren die kulturellen Besonderheiten eines Marktes, bieten Verhaltenstipps und Erfahrungsberichte deutscher Unternehmensvertreter. Der 124-Seiten starke Praxisratgeber sowie die einzelnen Kulturprofile, Interviews mit Unternehmensvertretern, die bereits Erfahrungen in Afrika gesammelt haben, und ein Kulturquiz sind zu finden im [blog:subsahara-afrika](http://blog.subsahara-afrika). Interessierte können ein kostenloses Druckexemplar des Praxisleitfadens bei Aleksandra Kroll unter kroll@neuss.ihk.de beziehen.

- Praxisratgeber „Interkulturell kompetent unterwegs in Subsahara-Afrika“

Praxisratgeber „Interkulturell kompetent unterwegs in den Niederlanden“

Der PDownload (PDF) im DIN A4-Format

Download (PDF) als Falt-Variante für die Westentasche
Praxisratgeber „Interkulturell kompetent unterwegs in den Niederlanden“ unterstützt Unternehmensvertreter bei der Vorbereitung auf geschäftliche Termine in den Niederlanden. Ziel ist es, zu sensibilisieren, einen Überblick zu verschaffen und mit Wissen und Tipps weiterzuhelfen. Im Fokus der Publikation stehen

zunächst historische Entwicklungen und aktuelle Trends, die die niederländische Gesellschaft geprägt haben beziehungsweise heute kennzeichnen. Danach macht sie anhand sogenannter Kulturstandards Unterschiede, aber auch Gemeinsamkeiten zwischen Niederländern und Deutschen sichtbar. Schließlich gibt der Praxisratgeber auf typische Geschäftssituationen gemünzte Verhaltensempfehlungen und Hinweise. Hier können Sie den Praxisratgeber „[Interkulturell kompetent unterwegs in den Niederlanden](#)“ (PDF) kostenlos herunterladen. Gerne lassen wir Ihnen auch ein kostenfreies Druckexemplar zukommen. Schicken Sie dazu eine E-Mail an Susanne Meyer unter meyer@neuss.ihk.de.

- Praxisratgeber „[Interkulturell kompetent unterwegs in den Niederlanden](#)“

IHK-Praxisratgeber „Erfolgreiche Marktkommunikation in den Niederlanden“



Die 60-seitige Publikation beschreibt die niederländische Medienlandschaft und vermittelt Tipps für den Medienumgang sowie in Sachen Sprachkompetenz. Der Praxisratgeber gibt Hinweise, was gelungene Werbung in den Niederlanden ausmacht und was bei der landesspezifischen Gestaltung von Webseiten und Webshops zu beachten ist. Im Fokus stehen zudem das in den Niederlanden so wichtige Empfehlungsmarketing sowie Beachtenswertes rund um das Thema Vertrieb. Der Praxisratgeber möchte Unternehmen für die Herausforderungen einer landesspezifischen Marktkommunikation sensibilisieren und dabei erste Lösungsansätze aufzeigen. Hier können Sie den Praxisratgeber „[Erfolgreiche Marktkommunikation in den Niederlanden](#)“ kostenlos herunterladen. Gerne lassen wir Ihnen auch ein kostenfreies Druckexemplar zukommen. Schicken Sie dazu eine E-Mail an Susanne Meyer unter meyer@neuss.ihk.de.

- Praxisratgeber „[Erfolgreiche Marktkommunikation in den Niederlanden](#)“

Blog-Serie: Interkulturell kompetent unterwegs in ... Subsahara-Afrika

Im Blog zur Wirtschaftsregion Subsahara-Afrika [blog:subsahara-afrika](http://blog.subsahara-afrika) hat die IHK mit Unterstützung von Landes-Insidern eine Artikelserie zur interkulturellen Kompetenz in Angola, Gabun, Ghana, Kamerun, Kenia, Nigeria, Südafrika und Togo veröffentlicht. Ziel der Serie ist es, für landesspezifische Besonderheiten und Gepflogenheiten zu sensibilisieren und eine weitergehende Auseinandersetzung mit den (Geschäfts-)Kulturen Afrikas anzuregen.

- [Blog-Serie: Interkulturell kompetent unterwegs in ...](#)

Weitere Leitfäden und Links

Hier finden Sie weitere nützliche Informationen zur interkulturellen Kompetenz alphabetisch nach Ländernamen sortiert:

A B C D E F G H I J K L M N O P R S T U V W Z

- Afrika – Interkulturell kompetent unterwegs in Subsahara-Afrika (PDF)
- Ägypten – Verhandlungspraxis kompakt (Link)
- Angola – Interkulturell kompetent unterwegs in Subsahara-Afrika: Kulturprofil Angola (PDF)
- Angola – Interkulturell kompetent unterwegs in ... Angola (Link)
- Arabien – Arabischer Raum – Auch im Big Business wird gefeilscht (Link)
- Arabien – Business in Arabien – Salam, Merhaba und der Bruderkuss (Link)
- Arabien – Business-Knigge – Große Gebäude, kleine Fettnäpfchen (Link)
- Arabien – Business-Knigge Arabisch-Islamische Welt (Link)
- Arabien – Islam-Knigge – Jede Menge Reizthemen (Link)
- Arabien – Knigge – Stilblüten und Fettnäpfchen in Arabien (Link)
- Arabien – Verhandeln in Arabien: Acht Tipps für den Erfolg (Link)
- Asien – Business-Knigge Fernost (Link)
- Asien – Ostasien – Kulturstandards (PDF)
- Äthiopien – Interkulturell kompetent unterwegs in Subsahara-Afrika: Kulturprofil Äthiopien (PDF)
- Australien – Alles außer Job und Politik: Tipps für den australischen Alltag (Link)
- Australien – Business in Australien – „Die Chefs wollen gerne Deutsche“ (Link)
- Australien – Business-Knigge – Schnellkurs für Australien (Link)
- Australien – Etikette in Australien – Verkehrte Welt in Down Under (Link)
- Australien – Verhandeln in Australien – Crocodile Dundee lässt grüßen (Link)
- Australien – Verhandlungspraxis kompakt (Link)

B

- Baltikum – Verhandeln im Baltikum – Tigerstaaten mit Russentrauma (Link)
- Belgien – Belgian business culture (Link)
- Belgien – Verhandeln in Belgien – Ein Staat, zwei Nationen, viele Bürokraten (Link)
- Belgien – Verhandlungspraxis kompakt (Link)
- Brasilien – „Sauerkraut meets Samba“ – Zur Begegnung von Deutschen und Brasilianern im Geschäftsleben (PDF)
- Brasilien – Verhandeln in Brasilien – Zwischen Krawatte und Karneval (Link)
- Brasilien – Verhandlungspraxis kompakt (Link)
- Bulgarien – Business culture in Bulgaria (Link)

C

- Chile – Verhandeln in Chile – Vorsicht mit dem Nachbarn (Link)
- Chile – Verhandlungspraxis kompakt (Link)
- China – Businessknigge für China (PDF)
- China – Business-Knigge für China: Vitamin B auf Chinesisch? Guanxi! (Link)
- China – China-Knigge – Kommunizieren mit Konfuzius (Link)
- China – China-Knigge: Tipps für Leben und Arbeiten in China (Link)
- China – Chinas Geschäftswelt: Richtig schenken (Link)
- China – Das müssen deutsche Unternehmer im Umgang mit chinesischen Geschäftspartnern wissen (Link)
- China – Deutsch-chinesische Kulturunterschiede (Link)
- China – Deutsche in China: interkulturelle Herausforderungen am Arbeitsplatz (Link)
- China – HR 2013: Tipps und Trends – Personal in China und deutsch-chinesische Personalführung interkulturell (Link)
- China – Interkulturelle Kompetenz – Beruflich in... (PDF)
- China – Kulturelle Werte in China (PDF)

- [China – Knigge – Stilblüten und Fettnäpfchen in China \(Link\)](#)
- [China – Kulturelle Werte in China \(Link\)](#)
- [China – Nur nicht das Gesicht verlieren \(Link\)](#)
- [China – Networking in China – „Zumachen, binden und verbinden“ \(Link\)](#)
- [China – Verhandeln in China – Lächelnde Drachen \(Link\)](#)
- [China – Verhandlungspraxis kompakt \(Link\)](#)

D

- [Dänemark – Danish business culture \(Link\)](#)
- [Dänemark – Verhandeln in Dänemark – Du bist mein Geschäftspartner \(Link\)](#)
- [Deutschland – German business culture \(Link\)](#)
- [Deutschland – „Deutsche, aufgepasst! Hier stellen wir uns selbst Fettnäpfchen auf“ \(PDF\)](#)
- [Deutschland – Interkulturelle Fettnäpfchen vermeiden \(PDF\)](#)
- [Deutschland – Knigge – Stilblüten und Fettnäpfchen in Deutschland \(Link\)](#)
- [Deutschland – Kulturelle Werte in Deutschland \(PDF\)](#)
- [Deutschland – Verhandlungspraxis kompakt \(Link\)](#)
- [Dominikanische Republik – Language, Customs, Culture and Etiquette \(Link\)](#)
- [Dubai – Beziehungen aufbauen: Tipps für den Erfolg in Dubai \(Link\)](#)
- [Dubai – Business in Dubai – Sitzfleisch und der böse Blick \(Link\)](#)

E

- [Elfenbeinküste – Interkulturell kompetent unterwegs in Subsahara-Afrika: Kulturprofil Côte d’Ivoire \(PDF\)](#)
- [Estland – Estonian business culture \(Link\)](#)
- [Europa – Osteuropa – Business-Knigge Osteuropa \(Link\)](#)

F

- [Finnland – Finnish business culture \(Link\)](#)
- [Finnland – Verhandeln in Finnland – Mittendrin bei den Außenseitern \(Link\)](#)
- [Frankreich – Auslandsknigge – Darf man das in Frankreich? \(Link\)](#)
- [Frankreich – French business culture \(Link\)](#)
- [Frankreich – Knigge – Stilblüten und Fettnäpfchen in Frankreich \(Link\)](#)
- [Frankreich – Kulturelle Werte in Frankreich \(PDF\)](#)
- [Frankreich – Tipps zur interkulturellen Vorbereitung auf in berufliches Auslandspraktikum in Frankreich \(PDF\)](#)
- [Frankreich – Verhandeln in Frankreich – La Belle et la Bête \(Link\)](#)
- [Frankreich – Verhandlungspraxis kompakt \(Link\)](#)
- [Frankreich – Video: Meetings in Frankreich \(Link\)](#)

G

- [Gabun – Interkulturell kompetent unterwegs in ... Gabun \(Link\)](#)
- [Ghana – Interkulturell kompetent unterwegs in Subsahara-Afrika: Kulturprofil Ghana \(PDF\)](#)
- [Ghana – Interkulturell kompetent unterwegs in ... Ghana \(Link\)](#)
- [Griechenland – Greek business culture \(Link\)](#)
- [Griechenland – Verhandeln in Griechenland – Sprich mit Händen und Füßen \(Link\)](#)
- [Griechenland – Verhandlungspraxis kompakt \(Link\)](#)
- [Großbritannien – Auslandsknigge – Darf man das in Großbritannien? \(Link\)](#)
- [Großbritannien – British business culture \(Link\)](#)

- [Großbritannien – Knigge – Stilblüten und Fettnäpfchen in England \(Link\)](#)
- [Großbritannien – Kulturschock Großbritannien: Warum wir über England staunen \(Link\)](#)
- [Großbritannien – Tipps zur interkulturellen Vorbereitung auf in berufliches Auslandspraktikum in Großbritannien \(PDF\)](#)
- [Großbritannien – Vereintes Königreich – Verhandlungspraxis kompakt \(Link\)](#)
- [Großbritannien – Verhandeln in England – Mit Schirm, Charme und Melone \(Link\)](#)

H

I

- [Indien – Arbeiten in Indien: Ein Siemens-Manager erzählt vom Leben in Bangalore \(Link\)](#)
- [Indien – Business-Knigge Indien – Im Land der Gegensätze \(Link\)](#)
- [Indien – Business-Knigge Indien – Umgangsformen und Tabus \(Link\)](#)
- [Indien – Knigge – Stilblüten und Fettnäpfchen in Indien \(Link\)](#)
- [Indien – Verhandeln in Indien – Hindus, Kasten und heilige Kühe \(Link\)](#)
- [Indien – Verhandlungspraxis kompakt \(Link\)](#)
- [Indonesien – Interkulturelle Kompetenz – Beruflich in... \(PDF\)](#)
- [Indonesien – Verhandlungspraxis kompakt \(Link\)](#)
- [Iran – BusinessKnigge Iran \(PDF\)](#)
- [Iran – Kulturstandards \(PDF\)](#)
- [Iran – Verhandlungspraxis kompakt \(Link\)](#)
- [Irland – Irish business culture \(Link\)](#)
- [Irland – Verhandeln in Irland – Fouls, sofort geahndet \(Link\)](#)
- [Irland – Verhandlungspraxis kompakt \(Link\)](#)
- [Island – Icelandic business culture \(Link\)](#)
- [Italien – Auslandsknigge – Darf man das in Italien? \(Link\)](#)
- [Italien – Italian business culture \(Link\)](#)
- [Italien – Tipps zur interkulturellen Vorbereitung auf in berufliches Auslandspraktikum in Italien \(PDF\)](#)
- [Italien – Verhandeln in Italien – Pizza, Pasta und Probleme \(Link\)](#)
- [Italien – Verhandlungspraxis kompakt \(Link\)](#)

J

- [Japan – Im Land der Harmonie \(Link\)](#)
- [Japan – Knigge – Stilblüten und Fettnäpfchen in Japan \(Link\)](#)
- [Japan – Kulturelle Werte in Japan \(PDF\)](#)
- [Japan – Verhandeln in Japan – Lächeln, auch wenn's wehtut \(Link\)](#)
- [Japan – Verhandlungspraxis kompakt \(Link\)](#)

K

- [Kamerun – Interkulturell kompetent unterwegs in Subsahara-Afrika: Kulturprofil Kamerun \(PDF\)](#)
- [Kamerun – Interkulturell kompetent unterwegs in ... Kamerun \(Link\)](#)
- [Kanada – Verhandlungspraxis kompakt \(Link\)](#)
- [Kasachstan – Kazakhstan – Language, Culture, Customs and Etiquette \(Link\)](#)
- [Kenia – Interkulturell kompetent unterwegs in Subsahara-Afrika: Kulturprofil Kenia \(PDF\)](#)
- [Kenia – Als Expatriate nach Kenia \(Link\)](#)
- [Kenia – Interkulturell kompetent unterwegs in ... Kenia \(Link\)](#)
- [Kolumbien – Verhandlungspraxis kompakt \(Link\)](#)

- [Korea – South Korea – Language, Customs, Culture and Etiquette \(Link\)](#)
- [Korea – Kulturelle Werte in Südkorea \(PDF\)](#)
- [Korea – Verhandeln in Korea – Kim Chi und Karaoke \(Link\)](#)
- [Korea – Verhandlungspraxis kompakt \(Link\)](#)
- [Kroatien – Croatian business culture \(Link\)](#)
- [Kuwait – Language, Culture, Customs and Etiquette \(Link\)](#)

L

- [Lateinamerika – Das ABC der Interkulturellen Kompetenz – Lateinamerika von A wie abrazo bis Z wie zapateria... \(PDF\)](#)
- [Lateinamerika – Knigge – Stilblüten und Fettnäpfchen in Lateinamerika \(Link\)](#)
- [Lettland – Latvian business culture \(Link\)](#)
- [Litauen – Business culture in Lithuania \(Link\)](#)
- [Luxemburg – Luxembourgian business culture \(Link\)](#)
- [Luxemburg – Verhandlungspraxis kompakt \(Link\)](#)

M

- [Malaysia – Business in Malaysia – „Gesicht wahren ist das A und O“ \(Link\)](#)
- [Malaysia – Erst mal essen: Tipps für den malaysischen Alltag \(Link\)](#)
- [Malaysia – Malaysia-Knigge – „Wer die Kontrolle verliert, hat verloren“ \(Link\)](#)
- [Malaysia – Manager in Malaysia – „Kumpelhaft geht gar nicht“ \(Link\)](#)
- [Malaysia – Verhandlungspraxis kompakt \(Link\)](#)
- [Malta – Maltese business culture \(Link\)](#)
- [Mazedonien – FYROM business culture \(Link\)](#)
- [Mexiko – Verhandlungspraxis kompakt \(Link\)](#)
- [Myanmar – Verhandlungspraxis kompakt \(Link\)](#)

N

- [Neuseeland – Business in Neuseeland – „Grün bis intellektuell“ \(Link\)](#)
- [Niederlande – 10 Tipps für erfolgreiche Verhandlungen mit Niederländern \(Link\)](#)
- [Niederlande – Auslandsknigge – Darf man das in den Niederlanden? \(Link\)](#)
- [Niederlande – Dutch business culture \(Link\)](#)
- [Niederlande – Holland – Verhandeln in Holland – Sag's durch die Tulpe \(Link\)](#)
- [Niederlande – Kleine Geheimnisse der niederländischen und deutschen Alltagssprache \(Link\)](#)
- [Niederlande – Niederländisch für Deutsche – eine Schnelleinführung – Teil 1 \(Link\)](#)
- [Niederlande – Niederländisch für Deutsche – eine Schnelleinführung – Teil 2 \(Link\)](#)
- [Niederlande – Tipps zur interkulturellen Vorbereitung auf in berufliches Auslandspraktikum in den Niederlanden \(PDF\)](#)
- [Niederlande – Verhandlungspraxis kompakt \(Link\)](#)
- [Nigeria – Interkulturell kompetent unterwegs in Subsahara-Afrika: Kulturprofil Nigeria \(PDF\)](#)
- [Nigeria – Als Expatriate nach Nigeria \(Link\)](#)
- [Nigeria – Interkulturell kompetent unterwegs in ... Nigeria \(Link\)](#)
- [Nigeria – Quiz: Testen Sie Ihr Wissen über Nigeria \(Link\)](#)

O

- [Österreich – Austrian business culture \(Link\)](#)
- [Österreich – Verhandeln in Österreich – Wiener Walzer, Wiener Schmah \(Link\)](#)

- Philippinen – Verhandlungspraxis kompakt ([Link](#))
- Polen – Auslandsknigge – Darf man das in Polen? ([Link](#))
- Polen – „Dzien dobry“ – Mit Polen am Verhandlungstisch ([Link](#))
- Polen – Polen und Deutsche: Verschiedene Mentalitäten gemeinsamer Erfolg – Erfolgreich verhandeln und kommunizieren mit polnischen Geschäftspartnern ([PDF](#))
- Polen – Polish business culture ([Link](#))
- Polen – Erfolgreiche Verhandlungen mit polnischen Geschäftspartnern führen ([Link](#))
- Polen – Interkulturelle Kompetenz – Beruflich in... ([PDF](#))
- Polen – Verhandeln in Polen – Kader, Kaufleute und Wodka ([Link](#))
- Polen – Verhandlungspraxis kompakt ([Link](#))
- Portugal – Portuguese business culture ([Link](#))
- Portugal – Verhandeln in Portugal – Stockfisch, Portwein, Patriarchen ([Link](#))

R

- Rumänien – Romanian business culture ([Link](#))
- Russland – Beruflich erfolgreich in Russland: 10 Tipps zur Vermeidung von Fehlern ([Link](#))
- Russland – Interkulturelle Kompetenz – Beruflich in... ([PDF](#))
- Russland – Knigge – Stilblüten und Fettnäpfchen in Russland ([Link](#))
- Russland – Kulturelle Einflussfaktoren im internationalen Management und Geschäft ([PDF](#))
- Russland – Kulturelle Werte in Russland ([PDF](#))
- Russland – „Na sdarovje“ auf das Networking ([Link](#))
- Russland – Verhandeln in Russland – „Vielen Dank. Wir essen auch mit Messer und Gabel“ ([Link](#))
- Russland – Verhandeln in Russland – Alte Kader, neue Reiche ([Link](#))
- Russland – Verhandlungspraxis kompakt ([Link](#))

S

- Saudi Arabien – ihkguide Saudi-Arabien: Interkulturelle Kompetenz für die Westentasche
- Saudi-Arabien – Kulturelle Werte in Saudi-Arabien ([PDF](#))
- Saudi-Arabien – Verhandeln in Saudi-Arabien – Strenge Riten, scharfe Wächter ([Link](#))
- Schweden – Swedish business culture ([Link](#))
- Schweden – Verhandeln in Schweden – Wikinger auf Expansionskurs ([Link](#))
- Serbien – Verhandlungspraxis kompakt ([Link](#))
- Singapur – Verhandlungspraxis kompakt ([Link](#))
- Skandinavien – Auslandsknigge – Darf man das in Skandinavien? ([Link](#))
- Slowakei – Slovak business culture ([Link](#))
- Slowenien – Slovenian business culture ([Link](#))
- Spanien – Knigge – Stilblüten und Fettnäpfchen in Spanien und Portugal ([Link](#))
- Spanien – Spanish business culture ([Link](#))
- Spanien – Verhandeln in Spanien – Den Stier bei den Hörnern packen ([Link](#))
- Spanien Auslandsknigge – Darf man das in Spanien? ([Link](#))
- Südafrika – Interkulturell kompetent unterwegs in Subsahara-Afrika: Kulturprofil Südafrika ([PDF](#))
- Südafrika – Als Expatriate nach Südafrika ([Link](#))
- Südafrika – Interkulturell kompetent unterwegs in ... Südafrika ([Link](#))
- Südafrika – Fakten plus Humor: Grundregeln für Südafrika ([Link](#))
- Südafrika – Südafrika-Knigge – „Man sollte keine Mimose sein“ ([Link](#))

- [Südafrika – Südafrikanische Kulturstandards – Handlungsrelevantes Wissen für Fach- und Führungskräfte \(PDF\)](#)
- [Südafrika – Verhandeln in Südafrika – Understatement am Kap \(Link\)](#)
- [Südafrika – Verhandlungspraxis kompakt \(Link\)](#)
- [Südafrika -Berufs-Knigge für Südafrika – Je unpünktlicher, desto mächtiger \(Link\)](#)
- [Südamerika – Business-Knigge Südamerika \(Link\)](#)

T

- [Taiwan – Verhandeln in Taiwan – Wahre Chinesen \(Link\)](#)
- [Taiwan – Verhandlungspraxis kompakt \(Link\)](#)
- [Tansania – Interkulturell kompetent unterwegs in Subsahara-Afrika: Kulturprofil Tansania \(PDF\)](#)
- [Thailand – Im Land des Lächelns \(Link\)](#)
- [Thailand – Verhandeln in Thailand – In der Ruhe liegt die Kraft \(Link\)](#)
- [Thailand – Verhandlungspraxis kompakt \(Link\)](#)
- [Tschechische Republik – Czech business culture \(Link\)](#)
- [Tschechische Republik – Interkulturelle Kompetenz – Beruflich in ... \(PDF\)](#)
- [Tschechische Republik – Knigge – Stilblüten und Fettnäpfchen in Tschechien und Polen \(Link\)](#)
- [Tschechische Republik – Verhandeln in Tschechien – Brüder im Geiste \(Link\)](#)
- [Tschechische Republik – Verhandlungspraxis kompakt \(Link\)](#)
- [Tschechische Republik – Verstehen und verstanden werden – Tschechen und Deutsche im Berufsleben \(PDF\)](#)
- [Togo – Interkulturell kompetent unterwegs in ... Togo \(Link\)](#)
- [Tunesien – Verhandlungspraxis kompakt \(Link\)](#)
- [Türkei – Auslandsknigge – Darf man das in der Türkei? \(Link\)](#)
- [Türkei – Gut Ding braucht Tee \(Link\)](#)
- [Türkei – Turkish business culture \(Link\)](#)
- [Türkei – Verhandeln in der Türkei – Kommt Tee, kommt Vertrag \(Link\)](#)
- [Türkei – Verhandlungspraxis kompakt \(Link\)](#)

U

- [Ungarn – Hungarian business culture \(Link\)](#)
- [Ungarn – Verhandeln in Ungarn – Denken an Piroshka \(Link\)](#)
- [Ungarn – Verhandlungspraxis kompakt \(Link\)](#)
- [USA – Business-Knigge USA \(Link\)](#)
- [USA – Knigge – Stilblüten und Fettnäpfchen in den USA \(Link\)](#)
- [USA – Kulturelle Werte in den USA \(PDF\)](#)
- [USA – Mit KISS zum erfolgreichen Deal \(Link\)](#)
- [USA – Verhandeln in Amerika – Keep Smiling \(Link\)](#)
- [USA – Verhandeln in Amerika – Time is money \(Link\)](#)
- [USA – Verhandlungspraxis kompakt \(Link\)](#)

V

- [VAE – Kulturelle Werte in den Vereinigten Arabischen Emiraten \(PDF\)](#)
- [VAE – Verhandeln in den Vereinigten Arabischen Emiraten – Chaos, Geschenke, Gastfreundschaft \(Link\)](#)
- [Vietnam – Verhandlungspraxis kompakt \(Link\)](#)

W

- [Weltweit – Auslandsknigge – Wie viel Körperkontakt darf's sein? \(Link\)](#)
- [Weltweit – Behavioral and Cultural Aspects of German Family Firms Internationalizing to China and India \(PDF\)](#)
- [Weltweit – Benimm im Ausland – So klappt's mit Miyamoto-san \(Link\)](#)
- [Weltweit – Business Etiquette Guide \(Link\)](#)
- [Weltweit – Business Knigge – International auftrumpfen. \(Link\)](#)
- [Weltweit – Business Knigge fürs Ausland \(PDF\)](#)
- [Weltweit – Business Knigge International- Stilsicher auf fremdem Parkett \(Link\)](#)
- [Weltweit – Englisch-Quiz – „Wie souverän sind Sie auf Geschäftsreisen?“ \(Link\)](#)
- [Weltweit – Geschäftsreisen: Andere Länder, andere Business-Sitten \(Link\)](#)
- [Weltweit – Interkultureller Business-Knigge \(PDF\)](#)
- [Weltweit – Internationaler Erfolg erfordert interkulturelle Kompetenz \(Link\)](#)
- [Weltweit – International kommunizieren: Charme statt Charts \(Link\)](#)
- [Weltweit – Inkult – Magazin für den interkulturellen Dialog \(Link\)](#)
- [Weltweit – interculture journal – online-Zeitschrift für Interkulturelle Studien \(Link\)](#)
- [Weltweit – Interkulturelle Kompetenz – Schlüsselkompetenz des 21. Jahrhunderts? \(PDF\)](#)
- [Weltweit – Interkulturelle Kompetenz und der Umgang mit den Phasen der interkulturellen Anpassung \(Kulturschock\) \(PDF\)](#)
- [Weltweit – Interkultureller Länderkompass – Kommunikation und Business weltweit \(Link\)](#)
- [Weltweit – Interkulturelles Portal der Akademie für Interkulturelle Studien e.V. \(Link\)](#)
- [Weltweit – Korrektes Verhalten im Ausland Länder von A-Z \(Link\)](#)
- [Weltweit – Leitfaden für Begrüßungen rund um den Globus \(Link\)](#)
- [Weltweit – Management – Zwischentöne, die nicht jeder hört \(Link\)](#)
- [Weltweit – Weltspitze: Wie Deutsche international Erfolg haben \(Link\)](#)

Z

- [Zypern – Cypriot business culture \(Link\)](#)

Literaturhinweise

- **Beruflich in den arabischen Golfstaaten – Trainingsprogramm für Manager, Fach- und Führungskräfte**
T. Reimer-Conrads, A. Thomas
Verlag Vandenhoeck & Ruprecht, ISBN-Nr.: 978-3-525-49147-8
- **Beruflich in Brasilien - Trainingsprogramm für Manager, Fach- und Führungskräfte**
S. Brökelmann, C.-M. Fuchs, S. Kammhuber, A. Thomas
Verlag Vandenhoeck & Ruprecht, ISBN-Nr.: 978-3-525-49059-4
- **Beruflich in China - Trainingsprogramm für Manager, Fach- und Führungskräfte**
A. Thomas, E. Schenk, W. Heisel
Verlag Vandenhoeck & Ruprecht, ISBN-Nr.: 978-3-525-49050-1
- **Beruflich in Indien - Trainingsprogramm für Manager, Fach- und Führungskräfte**
K. Mitterer, R. Mimler, A. Thomas
Verlag Vandenhoeck & Ruprecht, ISBN-Nr.: 978-3-525-49068-6
- **Beruflich in Kenia und Tansania - Trainingsprogramm für Manager, Fach- und Führungskräfte**

- **Beruflich in Polen. Trainingsprogramm für Manager, Fach- und Führungskräfte**
S. Dünstl, K. Fischer, A. Thomas
Verlag Vandenhoeck & Ruprecht, ISBN-Nr.: 978-3525491126
- **Beruflich in Südafrika - Trainingsprogramm für Manager, Fach- und Führungskräfte**
C.-H. Mayer, C. Boness, A. Thomas
Verlag Vandenhoeck & Ruprecht, ISBN-Nr.: 978-3-525-49057-0
- **Beruflich in Spanien: Trainingsprogramm für Manager, Fach- und Führungskräfte**
R. Rehbein, S. Steinhuber, A. Thomas
Verlag Vandenhoeck & Ruprecht, ISBN-Nr.: 978-3525491454
- **Beruflich in Thailand - Trainingsprogramm für Manager, Fach- und Führungskräfte**
A.Grotzke, A. Kleff, A. Thomas
Verlag Vandenhoeck & Ruprecht, ISBN-Nr.: 978-3-525-49009-9
- **Business: China - Holpriger Anfang in der Fremde**
A. K. Schulz
Magazin "Asia Brigde" Ausgabe 05/2012
- **Business-Etikette in Europa: Stilsicher auftreten, Umgangsformen beherrschen**
G. Uhl und E. Elke Uhl-Vetter
Gabler-Verlag, ISBN-Nr.: 978-3834905055
- **Business-Etikette Japan**
IHK Rhein-Neckar
"Außenwirtschaft Aktuell" Ausgabe 01/2015
- **Business-Guide China - Erfolg und Rechtssicherheit bei Markteinstieg und Geschäftsaufbau**
S. Frank, T. Ketterer, M. Schroeder
Bundesanzeiger-Verlag, ISBN-Nr.: 978-3-8462-0068-1
- **Business-Guide Russland - Ein Handbuch für ausländische Investoren und Geschäftsleute in Russland**
S. Frank, R. Wedde
OWC Verlag für Außenwirtschaft GmbH, ISBN-Nr.: 978-3-939717-14-0
- **Business-Guide Russland - Erfolg und Rechtssicherheit bei Markteinstieg und Geschäftsaufbau**
E.Kuskova, O. Budey
Bundesanzeiger-Verlag, ISBN-Nr.: 978-3-8462-0068-1
- **Business Knigge International: Der Schnellkurs**
K. Oppel
Haufe-Verlag, ISBN-Nr.: 978-3-648-06632-4
- **Business Knigge Ost-Europa 2009 (Audiobook)**
T. Koch, E. von Lerchenfeld, T. Holzapfel

- **Business-Knigge für den Orient: Mit Kulturkompetenz zu wirtschaftlichem Erfolg**
S. Ortlieb
Bw Verlag, ISBN-Nr.: 978-3-821-47655-1
- **Business-Knigge für deutsche Manager in China: Verhaltensweisen verstehen, Alltagssituationen meistern, Zusammenarbeit erfolgreich gestalten**
J. Bölscher
Books on Demand GmbH, ISBN-Nr.: 978-3-837-06274-8
- **Business-Knigge für deutsche Manager in Indien: Verhaltensweisen verstehen und Zusammenarbeit erfolgreich gestalten**
J. Bölscher
Books on Demand GmbH, ISBN-Nr.: 978-3-839-10033-2
- **Business-Knigge. Internationales Lexikon des guten Benehmens**
M. H. W. Möllers
Ludwig Verlag, ISBN-Nr.: 978-3-937-71906-1
- **Business-Knigge: Arabische Welt: Erfolgreich kommunizieren mit arabischen Geschäftspartnern**
G. Kratochwil
Orell Fuesli, ISBN-Nr.: 978-3-280-05192-4
- **China Knigge. Business und Interkulturelle Kommunikation**
E. Diekmann, J. Fang
Verlag C.H. Beck, ISBN-Nr.: 978-3-423-50915-2
- **Der schwedisch-deutsche Businessführer**
N. Löwgren
F.A.Z.-Verlag, ISBN-Nr.: 978-3-89981-306-7
- **Der Interkulturelle Kompetenz-Knigge - Kultur, Kompetenz, Eindrücke, Gesten, Rituale, Zeitempfinden, Berichte, Tipps, Erlebnisse, Do's and don'ts im Ausland**
H. Hanisch
Book on Demand GmbH, ISBN-Nr.: 978-3732250578
- **Deutsche und amerikanische Geschäftskulturen im Vergleich**
P. L. Schmitt
Deutsch-Amerikanische Handelskammer
- **Geschäftskultur Brasilien kompakt**
M. Hasenfratz, G. Müller Albán
Conbook Medien GmbH, ISBN 978-3-943176-30-8
- **Geschäftskultur Indien kompakt**
Prof. Dr. S. Rappel
Conbook Medien GmbH, ISBN 978-3-943176-21-6
- **Geschäftskultur Polen kompakt**
J. Sell
Conbook Medien GmbH, ISBN 978-3-943176-49-0

- **Geschäftskultur Spanien kompakt**
A. Metzger
Conbook Medien GmbH, ISBN 978-3-943176-22-3
- **Geschäftskultur USA kompakt**
J. Marius
Conbook Medien GmbH, ISBN 978-3-943176-25-4
- **Große Gegensätze - Erfolgreich im Ausland, Naher Osten**
T. Corrinth
Business am Niederrhein, Ausgabe 11-12/12
- **Im Land des Hechelns - Süß-Saure Anekdoten aus Deutschland**
A. Creft
Books on Demand, ISBN-NR.: 978-3739269764
- **Interkulturelle Handlungskompetenz: Versiert, angemessen und erfolgreich im internationalen Geschäft**
A. Thomas
Gabler Verlag, ISBN-Nr.: 978-3834930156
- **Interkulturelles Management**
A. Engelen und E. Tholen
Schäffer-Poeschel Verlag GmbH, ISBN-NR.: 978-3791032481
- **Interkulturelles Management: Konzepte und Werkzeuge für die Praxis**
F. Bannys
Wiley-VCH Verlag GmbH & Co. KGaA, ISBN-Nr.: 978-3527506545
- **Interkulturelles Management: Methoden und Strategien zur Förderung interkultureller Kompetenz in Unternehmen**
D. Schenk
AV Akademikerverlag, ISBN-Nr.: 978-3639381856
- **Internationale Gäste gewinnen und begeistern: Erfolgreich durch interkulturelle Kompetenz**
C. Chang, S. Droux, A. Gruner
Matthaes Verlag GmbH, ISBN-NR.: 978-3875153002
- **Internationale Kompetenz: Erfolgreich kommunizieren und handeln im Global Business**
M. Keup
Springer-Verlag GmbH, ISBN-Nr.: 978-3-8349-1740-9
- **Knigge international: Weltweit sicher auftreten**
A. Wellnitz
Gondrom Verlag GmbH, ISBN-Nr.: 978-3811228467
- **Manieren und Karriere: Internationale Verhaltensregeln für Führungskräfte**
R. Wrede-Grischkat
Gabler-Verlag, ISBN-NR.: 978-3834901132
- **Lokales Denken, globales Handeln: Interkulturelle Zusammenarbeit und globales Management**

G. Hofstede, G.J. Hofstede
Deutscher Taschenbuch Verlag, ISBN-Nr.: 978-3423508070

- **Geschäfte à la française**
IHK Region Stuttgart
"Magazin Wirtschaft", Ausgabe 03/2009
- **Geschäftskultur in der arabischen Welt "Ihr habt die Uhr, wir die Zeit"**
IHK Nord Westfalen
Magazin "Wirtschaftsspiegel" Ausgabe 04/2009
- **Handbuch Interkulturelle Kommunikation und Kooperation, Band 1: Grundlagen und Praxisfelder**
A. Thomas, E.-U. Kinast, S. Schroll-Machl
Verlag Vandenhoeck & Ruprecht, ISBN-Nr.: 978-3-525-46172-3
- **Handbuch Interkulturelle Kommunikation und Kooperation, Band 2: Länder, Kulturen, und interkulturelle Berufstätigkeit**
A. Thomas, S. Kamhuber, S. Schroll-Machl
Verlag Vandenhoeck & Ruprecht, ISBN-Nr.: 978-3-525-46166-2
- **Perspektiven interkultureller Kompetenz**
W. Dreyer, U. Hößler
Verlag Vandenhoeck & Ruprecht, ISBN-Nr.: 978-3-525-40332-7
- **Polternd, pedantisch, emotionslos - Deutsche Manager stehen sich mit landestypischen Charaktereigenschaften bei internationalen Projekten oft selbst im Weg**
Handelsblatt
Handelsblatt , Ausgabe 153 vom 10. August 2007
- **Praxishandbuch Interkulturelles Management - Der andere Weg: affektives Vermitteln interkultureller Kompetenz**
P. M. Haller und U. Nägele
Springer-Verlag GmbH, ISBN-Nr.: 978-3-658-00328-9
- **Regeln für den französischen Markt - Economie à la française**
IHK Hochrein-Bodensee
Magazin "Wirtschaft im Südwesten", Ausgabe 05/2008
- **Russland - Business in der Banja**
E. Wolf
gtai-Magazin "markets international" Ausgabe 01/2013
- **Russenversther - Wie aus interkulturellen Konfliktfeldern Wettbewerbsvorteile werden**
A. Lütthans, I. Zlotina
NWB Verlag GmbH & Co. KG, ISBN-Nr.: 978-3-470-63841-6
- **Vom Umgang mit chinesischen Geschäftsleuten**
S. Lott
DIHK Verlag, ISBN-Nr.: 978-3-933150-21-3

- **Vorsicht Fettnäpfchen – Auslandsbeziehungen im Unternehmen**
IHK Wuppertal-Solingen-Remscheid
Magazin „Bergische Wirtschaft“, Ausgabe 11/2007
- **Welcome to Africa – Interkulturelle Kompetenz für Uganda**
Dr. E.-M. Bäcker
Traugott Bautz-Verlag, ISBN-Nr.: 978-3883099057
- **Weltspitze: Erfolgs-Knowhow für internationale Geschäfte**
S. Frank
Haufe-Verlag, ISBN-Nr.: 978-3-648-00460-9
- **Wie Fremdes vertraut werden kann – Mit internationalen Geschäftspartnern zusammenarbeiten**
A. Thomas
Springer-Verlag GmbH, ISBN-Nr.: 978-3-658-03234-0

Ansprechpartner

Aleksandra Kroll

Telefon: +49 2131 9268-587
Telefax: +49 2151 635-44587
E-Mail: kroll@neuss.ihk.de
Friedrichstraße 40
41460 Neuss

Dokument-Infos

Webcode: 6675
Ausdrucksdatum: 20.10.2018