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!

UNSER CO-AUTOR UND EXPERTE

Ahmed Hussein
Der gebürtige Ägypter arbeitete u.a. in Katar, den Vereinigten Arabischen Emiraten, Saudi-Arabien und Nordafrika. Der Kommunikationsexperte berät seit vielen Jahren internationale Unternehmen mit Blick auf die interkulturellen Aspekte der Zusammenarbeit mit arabischen Partnern. **www.arabia-interculture.com**

Nützliche Adressen

Institutionen

Delegiertenbüro der Deutschen Wirtschaft Katar
Al Wakra Tower, 10th Floor
Al Safliya Street
Doha
Tel.: +974 443 111 52
www.ahkqatar.com

Botschaft der Bundesrepublik Deutschland
6, Al Jazira Al Arabiya Street
Doha
Tel.: +974 440 823 00
www.doha.diplo.de

Deutsche Schule Doha
Usama Bin Munqith Street
Villa No. 21
Al Maamoura / Doha
Tel.: +974 445 052 09
www.ds-doha.de

Al-Ahli Hospital*
Ahmed Bin Ali Street
Doha
Tel.: +974 489 888 8
www.ahlihospital.com
* Beschäftigt deutsche Ärzte.

Länderschwerpunktkammern für Katar
IHK Ostwestfalen zu Bielefeld, Tel.: +49 521 554-101, www.ostwestfalen.ihk.de

IHK Karlsruhe, Tel.: +49 721 174-134, www.karlsruhe.ihk.de

Medien

Aljazeera (TV-Sender)
www.aljazeera.net

The Peninsula (Zeitung)
www.peninsulaqatar.com

Qatar Tribune (Zeitung)
www.qatar-tribune.com

Der Arabische Almanach (Magazin)
www.der-arabische-almanach.de

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

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

Stand der Publikation
Januar 2019,
soweit nicht anders vermerkt.

Weitere Ausgaben
In der Reihe IHK Pocket-Guide – Interkulturelle Kompetenz für die „Westentasche" sind weitere Länder-Ausgaben erschienen.

Alle Ausgaben und noch mehr Wissenswertes zum Thema Interkulturelle Kompetenz finden Sie unter folgender Internetadresse:

www.ihk-interkulturelle-kompetenz.de

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

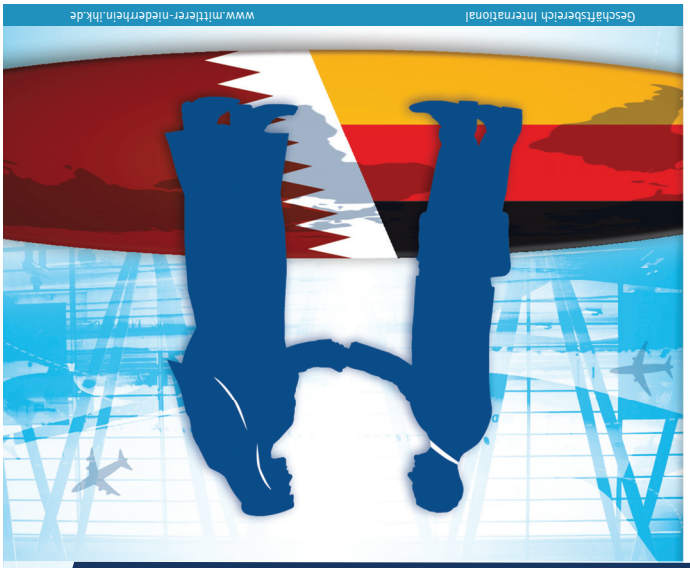
IHK Industrie- und Handelskammer Mittlerer Niederrhein

IHK Industrie- und Handelskammer Mittlerer Niederrhein

KREFELD | MÖNCHENGLADBACH | NEUSS | VIERSEN

IHK Pocket-Guide Katar

Interkulturelle Kompetenz für die Westentasche



Geschäftsbereich International www.mittlerer-niederrhein.ihk.de

Staatsname	Staat Katar
Staatsform	Emirat
Hauptstadt	Doha
Größe	11.586 km² (BRD: 357.022 km²)
Staatsoberhaupt	S. H. Emir Scheich Tamim bin Hamad Al Thani
Regierungschef	S. E. Scheich Abdallah bin Nasir bin Khalifa Al Thani (Premier- und Außenminister)
Nationalflagge	Der weiße Teil symbolisiert Frieden, während die braun-rötliche Farbe vor allem das Blutvergießen in vielen katarischen Kriegen reflektiert. Die neun weißen Zacken kennzeichnen Katar als neuntes Mitglied einer im Katarisch-Britischen Protektoratsvertrag von 1916 genannten Gruppe von „Vereinigten Emiraten“ des Arabischen Golfes.
Nationalhymne	„as-salām al-amiri.“ („Es lebe der Emir.“)
Geschichte	**1878** Scheich Jassim Bin Mohammed Al-Thani kommt an die Macht. Er gilt als Gründer des (modernen) Staates Katar. **1971** Katar erklärt seine Unabhängigkeit von Großbritannien. **2005** Die erste Verfassung des Emirats mit parlamentarischer Komponente tritt in Kraft.
Religion	Der Islam mit orthodox-sunnitisch-wahhabitischer Ausrichtung ist die dominierende Staatsreligion. Daneben haben einige christliche Kirchen Rechtsstatus erlangt.
Sprache	Amtssprache ist Arabisch. Englisch ist als Geschäftssprache weit verbreitet.

Alltagsglossar

Bank	**maṣraf** [masraf]
Restaurant	**maṭᶜam** [matam]
Speisekarte	**qāʾimat aṭṭaᶜām** [kaa-im-at attaam]
Apotheke	**ṣaydalīya** [saidaliija]
Krankenhaus	**mustašfā** [mus-tasch-faa]
Arzt	**ṭabīb** [tabiib]
Deutsche Botschaft	**assafara almānīya** [assafara almaanija]
Polizei	**šurṭa** [schurta]
Taxi	**tāksī** [taaksii]
Flughafen	**maṭār** [mataar]
eins	**wāḥid** [waahid]
zwei	**iṯnān** [itnaan]
drei	**ṯalāṯa** [talaata]
vier	**arbaᶜa** [arba-a]
fünf	**ḫamsa** [chamsa]
sechs	**sitta**
sieben	**sabᶜa** [sa-b-a]
acht	**ṯamāniya** [tamaanija]
neun	**tisᶜa** [tis-a]
zehn	**ᶜašra** [aschra]
fünfzig	**ḫamsin** [chamsin]
hundert	**miʾa** [mi-a]
tausend	**alf**

[…]: Aussprachehilfe

Katar im Kurzprofil	**4**
Kulturstandards	**6**
Verhaltenstipps	**7**
Die erste Begegnung	7
Die Konversation	8
Die Geschäftsverhandlung	9
Das Geschäftsessen	10
Private Einladungen	11
Mini-Sprachführer Arabisch	**12**
Wie war das noch mal?	**14**
Gut zu wissen	**15**

Hast du ein Geheimnis,
so ist es dein Gefangener.
Lässt du es frei,
so bist du sein Gefangener.

(Arabische Weisheit)

Quiz

1 An welchen Tagen befindet sich Katar im Wochenende?
a. Donnerstag bis Freitag
b. Samstag bis Sonntag
c. Freitag bis Samstag

2 In welchem Jahr erklärte Katar seine Unabhängigkeit von Großbritannien?
a. 1871
b. 1971
c. 1981

3 Welcher Kulturstandard trifft eher weniger auf Katar zu?
a. Beziehungs- und Personenorientierung
b. Zeitdiktat
c. Autoritätsorientierung

4 Wie begrüßt man eine konservative muslimische Frau in Katar in der Regel richtig?
a. Mit Handschlag und gleichzeitigem Kopfnicken
b. Gelliesentlich über sie hinwegsehen
c. Mit bloßem Knopfnicken

5 Wo werden häufig die wichtigen Verträge geschlossen?
a. Im Unternehmen
b. Beim Geschäftsessen
c. Zu Hause beim katarischen Geschäftspartner

6 Wie erkundigt man sich auf Arabisch nach dem Wohlbefinden?
a. mā ismuk?
b. kayf ḥālak?
c. tašarrafnā?

Die Lösungen finden Sie auf der letzten Seite (Rückseite).

Begrüßung | Konversation

Guten Morgen!	**ṣabāḥ al-ḫayr!**
In Erwiderung:	ṣabāḥ an-nūr! [… an-nuur] [ṣabaa al-cha-ir]
Guten Tag! (förmlich)	**as-salām ʿalaykum!**
In Erwiderung:	wa ʿalaykum as-salām! [as-salaam alaikum] [wa alaikum as-salaam]
Guten Abend!	**masāʾ al-ḫayr!**
In Erwiderung:	masāʾ an-nūr! [… an-nuur] [masaa al-cha-ir]
Wie geht es Ihnen?	**kayf ḥālak?** [ka-if haalak]
Mir geht es gut.	**al-ḥamdu li-llāh.** [al-hamdu li-laa]
Ich heiße …	**ismī …** [ismii]
Wie heißen Sie?	**mā ismuk?** [maa ismuk]
Herzlich willkommen!	**ahlan wa sahlan!** [a-hlan wa sa-hlan]
Ich freue mich, Sie kennenzulernen. (förmlich)	**tašarrafnā.** [tascharafnaa]
Ich komme aus …	**anā min …** [a-naa min]
Deutschland	**almāniya** [almaanija]
Danke für Ihre Einladung.	**šukran li-istiḍāfī.** [schukran li-istikbaafii]
Auf Wiedersehen! (förmlich)	**ilā al-liqāʾ!** [ilaa al-likaa]
Vielen Dank!	**šukran ǧazīlan!** [schukran dschazilian]
Bitte. (als Antwort auf „danke")	**ʿafwan.** [afwan]
Ja.	**naʿam.** [na-am]
Nein.	**lā.** [laa]

Wichtige Feiertage	**3. September** Jahrestag der Unabhängigkeitserklärung **18. Dezember** Jahrestag der Machtübernahme durch Staatsgründer Scheich Jassim Bin Mohammed Al-Thani Zu beachten sind ferner wichtige **islamische Feiertage** wie der **id al-fitr** (Fest des Fastenbrechens) und der **id al-adha** (Opferfest). Islamische Feiertage haben jahrübergreifend kein festes Datum. **Wochenende**: Freitag bis Samstag
Bevölkerung	2,8 Mio. Einwohner (Schätzung für 2018) Der Anteil der Katarer liegt bei unter 20,0 % in dem überwiegend von Asiaten sowie anderen Arabern bevölkerten Land.
Wachstum	2,3 % Bevölkerungszuwachs (Schätzung für 2017)
Altersstruktur	0–14 Jahre: 12,6 % 15–64 Jahre: 86,4 % 65 Jahre und älter: 1,0 % (Schätzungen für 2017)
Klima	Es herrscht ein teilweise feuchtheißes Tropenklima. Im Sommer kann es bis zu 50 °C warm werden und zu gelegentlichen Sandstürmen kommen. Die Winter sind mild mit wenigen, zeitweise aber heftigen Niederschlägen.
BIP**	188,3 Mrd. USD (Schätzung für 2018)
BIP-pro-Kopf	67.818 USD (Schätzung für 2018)
Währung	Katar-Riyal (QAR). Der Katar-Riyal ist an den US-Dollar (feste Parität: 1,0 USD = 3,65 QAR) gekoppelt.

*Quellen: Auswärtiges Amt, Botschaft des Staates Katar, CIA, Germany Trade & Invest, Weltbank, eigene Recherchen. Stand: **November 2018**, soweit nicht anders vermerkt.
**Bruttoinlandsprodukt

Private Einladungen

- **Gastfreundschaft** ist ein Kulturstandard im arabischen Raum. Das Gebot der Gastfreundschaft kann dazu führen, dass Einladungen aus Pflichtgefühl ausgesprochen werden.
- Es ist im arabischen Raum üblich, Einladungen zweimal höflich abzulehnen. Jedoch Vorsicht vor Verallgemeinerung.
- Private Einladungen von Einheimischen sind sehr selten in Katar. Wenn eine private Einladung nach Hause ausgesprochen wird, hat dies eine besondere Bedeutung. Sie sind quasi ein Freund der Familie geworden.
- Wenn Sie ein **Geschenk** mitbringen möchten, dann vermeiden Sie jegliche Geschenke, die nicht „halal" sind. Schenken Sie daher z.B. keinen Alkohol. Das Geschenk sollte dem Rang und der Bedeutung des zu Beschenkenden entsprechen.
- Bei traditionellen Familien gilt das Prinzip der **Geschlechtertrennung**: Männer verkehren mit Männern, Frauen mit Frauen. Diese Regel darf nicht verletzt werden.
- Der Gastgeber serviert große Mengen an Speisen, um seine Großzügigkeit und Wertschätzung zu zeigen.
- Stellen Sie sich darauf ein, dass Sie mehrere Male zum Essen aufgefordert werden und Ihnen eine zweite und dritte Portionen serviert wird. Sie sollten die freundliche Geste mindestens einmal annehmen.
- Drücken Sie Ihre Bewunderung und Dankbarkeit für die Ihnen erwiesene Großzügigkeit aus.

Katar (Arabische Welt)	Deutschland
Beziehungs- bzw. Personenorientierung: Kennenlernen der Person und vor allem ihrer Rolle ist Voraussetzung zur Steuerung der Sache.	**Sachorientierung**: Konzentration auf Inhalte und Aufgaben (Priorität). Über die Sache wird eine (Personen-)Beziehung hergestellt.
Religiöse Orientierung: Religion ist allgegenwärtig. Verletzung von religiösen Vorschriften und Regeln führt zum Ausschluss und zur Beendigung der Geschäftsbeziehungen.	**Regelorientierung**: Regeln und Strukturen sind wichtig. Sie dienen zur Risikominimierung, Orientierung, Kontrolle und Fehlervorbeugung.
Gelassenheit: Vermeidung von Hektik. Pünktlichkeit ist auch wichtig, richtet sich jedoch nach Rolle und Position.	**Zeitdiktat**: Terminplanung und Pünktlichkeit sind wichtig.
Autoritätsorientierung: Anwesenheit von Vorgesetzten (Kontrolle) ist wichtig, um reibungslose Zusammenarbeit zu gewährleisten.	**Internalisierte Kontrolle**: An einmal vereinbarte Regeln hält man sich ohne äußeren Zwang/Kontrolle. Auf andere ist Verlass.
High-Context Culture: Das „Wie" ist wichtiger als das „Was". Das „Zwischen-den-Zeilen-Lesen" ist sehr wichtig.	**Low-Context Culture**: Man sagt, was man denkt, eindeutig und unverschlüsselt. Das „Was" ist wichtig, nicht das „Wie".
Stolz, Ehre und Status wahren: Wer sein Gesicht und seinen Ruf in der Öffentlichkeit verliert, riskiert damit seinen Status und die Ehre der Familie.	**Trennung von Persönlichkeits- und Lebensbereichen**: Beruf und Privates werden ungern vermischt.

Die Geschäftsverhandlung

- Rechnen Sie mit langer **Wartezeit**, bevor eine Verhandlung beginnt. Das gilt vor allem bei hochrangigen arabischen Verhandlungspartnern. Das ist nicht taktisch gemeint, sondern dem arabischen Zeitmanagement geschuldet.
- Bringen Sie **Geduld**, **Zeit** und **Empathie** mit und beweisen Sie **Authentizität** und **Flexibilität**. Unterschiedliche Taktiken und Diplomatie sind gerade in der Anfangsphase der Geschäftsverhandlung sehr gefragt.
- Nicht immer sitzen auf arabischer Seite Verhandlungspartner, die die Entscheidung alleine treffen können. Ihre Aufgabe und Rolle bestehen darin, die Entscheidungsprozesse vorzubereiten und nach oben zu delegieren.
- Bevor Sie eine Verhandlung beginnen, identifizieren Sie Ihr **Verhandlungsziel**. Geht es um Preis- oder Vertragsverhandlung? Für jedes Ziel gelten andere Vorgehensweisen.
- Arabische Verhandlungspartner wiederholen im Laufe der Verhandlung die gleiche Frage (z.B. Preisfrage) oft mehrmals, um die Flexibilität des Verhandlungspartners zu testen.
- Vermeiden Sie eine fiktive Darstellung der Profitchancen („bester Preis“) und Gewinnerwartungen.
- Das Verfolgen einer „**Gewinner-Verlierer-Strategie**“ gehört in vielen Fällen zum typischen Verhandlungsstil unter Arabern.

Die erste Begegnung

- Erkundigen Sie sich unbedingt vor dem ersten Treffen mit Ihrem Geschäftspartner, wie sein **Name** richtig ausgesprochen und geschrieben wird.
- Bei der mündlichen **Anrede** benutzen Araber den Vornamen. Z.B. wird Thomas Mustermann als „Mr. Thomas“ angesprochen. Dies entspricht der Höflichkeitsformel „Sie“. Erst wenn das „Mr.“ (bzw. „Ms.“) weggelassen wird, wird die „Du“-Formel verwendet.
- Achten Sie auf die richtige **Anrede** und **Titulierung** der Herrscherfamilie und wichtiger Personen. Z.B. ist der Titel „Sheikh“ für einen bestimmten Personenkreis reserviert, insbesondere für Mitglieder der katarischen Herrscherfamilie Al-Thani und mit ihr „verbündeter“ Familien.
- **Visitenkarten** und **Geschenke** sind nur mit der rechten Hand zu übergeben.
- **Begrüßt** wird grundsätzlich mit der rechten Hand.
- Konservative muslimische **Frauen** werden von Männern mit Kopfnicken begrüßt und nicht mit der Hand. Konservative muslimische Männer werden von Frauen mit Kopfnicken begrüßt.
- Darüber hinaus gibt es keine Regeln für den Begrüßungsablauf zwischen Männern und Frauen. Vielmehr kommt es auf Authentizität und sicheres Auftreten an, weniger auf die Beachtung von Regeln und eines starren Protokolls.
- Nehmen Sie erst Platz, wenn der Gastgeber das anbietet.
- Es gilt als unhöflich, eine Einladung zu einem Getränk abzulehnen. Sie können aber etwas anderes bestellen, falls Sie das Angebotene nicht vertragen. Wichtig ist, die Rolle des Gastgebers zu respektieren.

Die Konversation

- **Smalltalk** ist Bigtalk! Daher kann Smalltalk auch manchmal länger dauern, als dies in vielen europäischen Ländern der Fall ist. Beweisen Sie also Geduld und einen „langen Atem“.
- Ein Gespräch verläuft **nicht linear** von A nach B und dann nach C. Vielmehr werden viele, auch inhaltlich nicht zusammenhängende Themen angesprochen. Diese Themenwechsel gelten nicht als Gesprächsunterbrechung, sondern sind typisch für die arabische Art und Weise der Gesprächsführung.
- Bestimmte **Themenfelder** wie Politik, Menschenrechte, die Frau des Gastgebers oder Religion sind heikel und sollten bekannt sein. Mit bloßer Vermeidung solcher Gesprächsthemen kommt man aber nicht immer zum Ziel. Vielmehr sind **Diplomatie** und **Taktgefühl** sehr wichtig, um das Gespräch erfolgreich zu steuern.
- Rechnen Sie bei Gesprächen mit häufigen **Unterbrechungen** z.B. durch Telefonate oder Kommen und Gehen von Mitarbeitern Ihres Gesprächspartners oder anderen Personen.
- Identifizieren Sie, welche Rolle Ihr Gesprächspartner spielt. Ist er der Chef oder der Fachexperte? Führen Sie kein Fachgespräch, wenn Sie sich nicht sicher sind, ob Ihr Gesprächspartner überhaupt der Fachmann ist.

Das Geschäftsessen

- Wenn Sie vor Ort einen arabischen Partner einladen, dann denken Sie an die dort üblichen Esszeiten. Diese sind in vielen Fällen anders als in Deutschland.
- Erfahrungsgemäß werden die **wichtigen Verträge** und Vereinbarungen beim Geschäftsessen geschlossen. Das Geschäftsessen kann viel wichtiger sein als das formelle Treffen im Büro.
- Geschäftsessen finden in Restaurants statt. Bevorzugt werden Restaurants, die **Buffet-Gerichte** anbieten. Damit bietet der Gastgeber dem Gast die Gelegenheit, sich unter vielen Gerichten etwas aussuchen zu können.
- In arabischen Restaurants gelten üblicherweise die im **Koran** und in der **Sunna** geregelten Esservorschriften. Danach ist insbesondere der Verzehr von Schweinefleisch und Alkohol nicht erlaubt (sie sind nicht „halal“).
- Es wird meistens schwelgend und in sehr schneller Abfolge gegessen. Trinksprüche oder Ähnliches sind nicht üblich.
- Nach dem Hauptgericht werden Nachspeise und Kaffee oder Tee in schneller Folge serviert. Danach steht man abrupt auf und verlässt das Restaurant, wobei der Termin damit nicht beendet ist, sondern an einem anderen Ort fortgesetzt werden kann.
- Übrigens: Es gilt kein Rauchverbot in den meisten arabischen Restaurants.
- Der Gastgeber bzw. der Einladende ist derjenige, der die **Rechnung** übernimmt. Das ist seine „Pflicht“. Der Eingeladene bezahlt beim nächsten Mal, um seine “Schuld“ auszugleichen.