



Herausgeber	IHK Mittlerer Niederrhein Geschäftsbereich International Friedrichstraße 40 41460 Neuss www.mittlerer-niederrhein.ihk.de
Ansprechpartner	Alexandra Kroll Tel.: 02131 9268-587 E-Mail: kroll@mittlerer-niederrhein.ihk.de
Stand der Publikation	Januar 2020, 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
Auflegung des Quiz (S. 14)	1. b., 2. a., 3. c., 4. e., 5. a., 6. b.

HINTERGRUND UND ZIELE 2

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

Gerd Schneider
Nach 15 Jahren Industrieerfahrung im Vertrieb und Marketing sowie als Geschäftsführer mittelständischer Unternehmen bereitet er seit 2004 Fach- und Führungskräfte auf die Zusammenarbeit im koreanisch-deutschen Kontext vor. Er hat 13 Jahre in Ostasien, Kanada und Südafrika gelebt und ist Autor von zwei Büchern und zahlreichen Fachpublikationen zur Zusammenarbeit mit Ostasien. www.accenta-asia.de



GUT ZU WISSEN 15

Nützliche Adressen



Institutionen

<p>Koreanisch-Deutsche Industrie- und Handelskammer 8th Fl., Shinwon Plaza, 85, Dokseodang-ro, Yongsan-gu, Seoul 04419 Tel.: +82 2 37804-600 www.korea.ahk.de</p>	<p>Botschaft der Bundesrepublik Deutschland 8F, Seoul Square, 416, Hangang-daero, Jung-gu, Seoul 04637 Tel.: +82 2 748-4114 www.seoul.diplo.de</p>
<p>Goethe-Institut Korea 132, Sowol-ro, Yongsan-gu Seoul 04328 Tel.: +82 2 2021 2800 www.goethe.de/korea</p>	<p>Deutsche Schule Seoul 123-6 Dokseodang-ro, Yongsan-gu 04419 Seoul Tel.: +82 2 792-0797 www.dsseoul.org</p>

Länderschwerpunktkammer für Südkorea
IHK Düsseldorf, Tel.: +49 211 3557-227, www.duesseldorf.ihk.de

Medien

<p>The Chosun Ilbo (Tageszeitung) http://english.chosun.com</p>	<p>Korea JoongAng (Tageszeitung) http://koreajoongangdaily.com</p>
<p>The Hankyoreh (Zeitung) http://english.hani.co.kr</p>	<p>KBS World Radio (Radiosender in elf Sprachen) http://world.kbs.co.kr</p>

(Koreanische Weisheit)	
Der Anfang ist die Hälfte des Weges.	
15	Gut zu wissen 
14	Wie war das noch mal? 
12	Mini-Sprachführer Koreanisch 
11	Private Einladungen
10	Das Geschäftsessen
9	Die Geschäftsverhandlung
8	Die Konversation
7	Die erste Begegnung
7	Verhaltenstipps 
6	Kulturstandards 
4	Südkorea im Kurzprofil 
3	INHALT

14	WIE WAR DAS NOCH MAL? 
Quiz 	
1	Wann endete die japanische Kolonialherrschaft über Korea? a. 1910 b. 1945 c. 1990
2	Womit signalisieren Koreaner Geschäftspartnern Interesse? a. Mit einer großen Anzahl an Teilnehmern bei Geschäftstreffen b. Mit dem Versprechen von zügigen Geschäftsabschlüssen c. Mit dem Überreichen von großzügigen Gastgeschenken
3	Was spielt bei der Zusammenarbeit mit Koreanischen Geschäftspartnern eine zentrale Rolle? a. Zügiges, faktenorientiertes Anstreben des Verhandlungsziels b. Offene Kommunikation ohne Umschweife c. Informelle abendliche Geschäftsessen mit privatem Austausch
4	Wozu laden Koreaner ihnen sympatische Geschäftspartner nach Geschäftsessen häufig ein? a. Zu einer Whisky-Degustation b. Zum Tischtennis-Spielen c. Zum Norebang-Singen
5	Was trifft auf Koreaner am ehesten zu? a. Sie legen viel Wert auf teure Kleidung und Statussymbole b. Sie sind sachlich und legen keinen Wert auf persönliche Beziehungen im Geschäftsleben c. Entscheidungen werden schnell und nicht hierarchiegebunden getroffen
6	Wie verabschiedet man sich auf Koreanisch? a. gong hang b. ddo man na yo! c. jal ji nae yo.
Die Lösungen finden Sie auf der letzten Seite (Rückseite).	

4	SÜDKOREA IM KURZPROFIL* 
	
Staatsname	Republik Korea
Staatsform	Präsidentiale Republik
Hauptstadt	Seoul
Größe	99.720 km ² (BRD: 357.022 km ²)
Staatsoberhaupt	Präsident Moon Jae-in
Regierungschef	Premierminister Lee Nak-yeon (Gemeinsame Demokratische Partei)
Nationalflagge	König Gojong erklärte die Taegeukgi genannte Flagge 1883 zur ersten Nationalflagge. Die heute geltende Flagge weicht nur gering von der ersten Fassung ab. Weiß steht für Reinheit und Friedfertigkeit. Das rot-blaue Eum und Yang-Symbol im Zentrum, die koreanische Variante des Yin und Yang, steht für das Universum und seine Gegensätze. Umgeben ist es von vier schwarzen Trigrammen, die verschiedene symbolische Bedeutungen haben. Seit 2009 ist die Verwendung der Flagge zu kommerziellen Zwecken (z. B. in Anzeigen) weitgehend verboten.
Nationalhymne	„Aegukga“ („Das Lied der Liebe für das Land“)
Geschichte	1394 Gründung der Hauptstadt Hanyang, des heutigen Seoul, unter der Joseon-Dynastie. 1910 Durch Invasion beginnende japanische Kolonialherrschaft. 1945 Befreiung Koreas von japanischer Unterdrückung und gewaltsame Teilung des Nordens und des Südens entlang des 38. Breitengrades. 1948 Proklamation der ersten südkoreanischen Regierung. 1950 Beginn des dreijährigen Krieges mit dem Ziel die Wiedervereinigung zu erzwingen. 1972 Unterzeichnung des Vertrags über Verhandlungen zu einem Friedensvertrag.

13	MINI-SPRACHFÜHRER KOREANISCH 
Alltagsglossar	
Bank	eun haeng
Restaurant	re seu to rang
Speisekarte	me nyu pan
Apotheke	yag guk
Krankenhaus	byong won
Arzt	ui sa
Deutsche Botschaft	do gil dae sa gwan
Polizei	kyung chal
Taxi	taek shi
Flughafen	gong hang
eins	ha na
zwei	dul
drei	set
vier	net
fünf	da seot
sechs	yo seot
sieben	il gob
acht	yo deol
neun	ah hob
zehn	yeol
fünfzig	oh shib
hundert	baeg
tausend	chon

Religion	Mehr als die Hälfte (56,9 %) der Koreaner sind religiös. Knapp 20 % sind evangelisch, 15,5 % sind Buddhisten und knapp 8 % Katholiken.
Sprache	1. März Jahrestag der Unabhängigkeitsbewegung 6. Juni Heiligengedenktag 15. August Unabhängigkeitstag 3. Oktober Tag der Staatsgründung 9. Oktober Tag der koreanischen Sprache
Wichtige Feiertage	1. März Jahrestag der Unabhängigkeitsbewegung 6. Juni Heiligengedenktag 15. August Unabhängigkeitstag 3. Oktober Tag der Staatsgründung 9. Oktober Tag der koreanischen Sprache
Bevölkerung	51,2 Mio. Einwohner (Schätzung für 2019)
Wachstum	0,1 % Bevölkerungszuwachs (Schätzung für 2019)
Altersstruktur	0-14 Jahre: 12,5 % 15-64 Jahre: 71,7 % 65 Jahre und älter: 15,8 % (Schätzungen für 2020)
Klima	Gemäßigtes Klima mit vier Jahreszeiten. Subtropisches Klima an der Südküste der Insel. Jedoch sowie in einigen Höhenregionen.
BIP**	1.627 Mrd. USD (Schätzung für 2020)
BIP pro Kopf	31.246 USD (Schätzung für 2020)
Währung	Südkoreanischer Won (KRW) (Durchschnitt für 2018: 1,00 EUR = 1.309,6 KRW)

*Quellen: Auswärtiges Amt, Botschaft der Republik Korea, CIA, Germany Trade & Invest, Weltbank, eigene Recherchen. Stand: November 2019, soweit nicht anders vermerkt.
**Bruttoinlandsprodukt

an nyong ha sae yo!
an nyong ha sae yo!
oh ddoh ke ji nae se yo?
jal ji nae yo.
jae i reum eun ...
seong ham lee oh doh ke
dwe shim ni gga?
hwa nyong ham ni dai
man na seo ban gab seum
ni da.
jeo neun ... ae so wass
seum ni da ...
do gil
cho dae hae ju syeo seo
gam sa ham ni da.
ddo man na yo!
jong mal gam sa ham ni dai
byeol mal sseum eul yo.

Guten Morgen/guten Tag!
Guten Abend!
Wie geht es Ihnen?
Mir geht es gut.
Ich heiße ...
Wie heißen Sie?
Herzlich willkommen!
Ich freue mich, Sie kennenzulernen.
Ich komme aus ...
Deutschland
Danke für Ihre Einladung.
Auf Wiedersehen!
Vielen Dank!
Bitte, (als Antwort auf „danke“)
Ja.
Nein.




Begrüßung | Konversation

Deutschland	Südkorea
<p>Sachorientierung: Fachliche Professionalität Einzelner zählt. Persönliche Beziehungen zu Geschäftspartnern spielen untergeordnete Rolle für die Qualität der Zusammenarbeit. Private Themen werden im Geschäftsleben ausgeblendet.</p> <p>Kooperative Mitarbeiterführung: Flache Organisationsstrukturen haben zu selbstständigem Arbeiten und mehr Verantwortungsbefugnissen geführt. Viele Entscheidungen werden nach unten delegiert. Probleme können auch mit Vorgesetzten relativ offen besprochen werden.</p> <p>Direkte Kommunikation: Wir sagen was wir denken und meinen was wir sagen. Präzise, direkt! Ein „Nein“ und Ablehnung gehören dazu.</p> <p>Offene Kritik: Kritisieren und Hinweisen auf Versäumnisse / Fehler einzelner erfolgen offen und direkt, auch vor anderen. Offenheit und Präzision hat Vorrang.</p>	<p>Beziehungsorientierung: Persönliche Beziehungen spielen zentrale Rolle für gute Zusammenarbeit. Aufbau und Pflege persönlicher Beziehungen beginnen mit Privatgesprächen außerhalb von Besprechungsräumen, primär beim Abendessen.</p> <p>Hierarchische Mitarbeiterführung: Der patriarchische Vorgesetzte ist der Boss! Er entscheidet. Entscheidungsbefugnisse Einzelner sind stark eingeschränkt. Zeitaufwendige Abstimmungs- und Entscheidungsprozesse. Schlechte Nachrichten werden oft nicht nach oben berichtet.</p> <p>Indirekte Kommunikation: Jegliche Form direkter Ablehnung oder ein „Nein“ gelten als unhöflich, vor allem Gleich- und Höhergestellten gegenüber. Negativ-Aussagen erfolgen indirekt. Ein „Ja“ ist häufig keine Zustimmung.</p> <p>Gesichtsverlust: Kritisieren einzelner vor anderen führt zu Gesichtsverlust des Beschuldigten (eine Hauptursache für Probleme der Zusammenarbeit).</p>

Private Einladungen

- Private Einladungen bei Koreanern zu Hause sind eher selten und daher etwas Besonderes. Sollten Sie jedoch einmal eingeladen werden, ist dies ein positives Zeichen. In vielen Fällen gilt eine Einladung als Vorschuss für die grundsätzliche Bereitschaft zu einer guten Zusammenarbeit und sollte zum Aufbau der Beziehungsebene wertgeschätzt werden.
- Wer bei Koreanern eingeladen ist, sollte kleine, verpackte Geschenke für den Gastgeber, gegebenenfalls auch Kleinigkeiten für seine Kinder mitbringen. Bitte keine Blumen, eher Süßigkeiten oder andere kulinarische Besonderheiten, gerne auch aus Deutschland. Verpackungen in rot oder blau kommen gut an.
- Denken Sie immer daran, direkt am Eingang die Schuhe ausziehen. Dort stehen (meist zu kleine) Pantoffeln für Gäste bereit, die man anzieht.
- Koreanische Gastgeber verwöhnen ihre Gäste mit allen möglichen koreanischen Kleinigkeiten zum Abendessen, die ausgiebig gelobt werden sollten, auch wenn sie vielleicht nicht Ihren Geschmack treffen. Tee und alkoholische Getränke, meist Bier, gehören dazu.
- In der Regel reden überwiegend die Geschäftspartner, und dies ausschließlich über private und positive Dinge, wie über die Schönheiten und Errungenschaften des Gastgeberlandes, die Familie, koreanische Sitten und Gepflogenheiten. Man lobt den Gastgeber und seine Gastfreundschaft. Seien Sie auf sehr private Fragen vorbereitet, die Ihnen indiskret erscheinen mögen, in Korea jedoch üblich sind.
- Loben Sie nicht eigene oder deutsche Errungenschaften, sondern koreanische (Eigenlob ist fehl am Platz!). Negative Dinge werden komplett ausgeblendet.
- Nach dem Essen sollten Sie sich bald verabschieden. Es ist in Korea eher unüblich, nach dem Essen noch lange beim Gastgeber bei Drinks und Gesprächen zu verweilen.



weils.
Unglückszahl vier und die mit Beerdigungen assoziierte Farbe
Gegenwart anderer ausgespakt. Vermeiden Sie dabei die
Geschenke sind stets schön verpackt und werden nicht in
der Verabschiedung überreicht (Wert: fünf bis zehn Euro).
wichtigen Meetings keine Aufmerksamkeiten/Geschenke kurz vor
Es wird positiv aufgenommen, wenn man allen Teilnehmern eines
meist von Wichtigkeit, die Besuchern zugewiesen wird.
Überzahl an koreanischen Gesprächspartnern im Meeting zeugt
den Längsseiten eines Besprechungsraumes gegenüber. Eine
Platz einnehmen. Vertreter verschiedener Unternehmen sitzen an
Stützplätze. Besser abwarten, evtl. fragen und dann zugewiesenen
In Meetingräumen gibt es den Hierarchieebenen zugeordnete
Erstmalige Begrüßung von Koreanern bitte nie ohne Visitenkarten!
entgegennimmt. Hochrangigste Personen begrüßen sich zuerst.
weichen Händedruck und gleichzeitiger leichter Verbugung
Im internationalen Geschäft gilt anstatt einer Verbugung ggf.
auch ein weicher Handschlag von Koreanern, den man mit einem
stecken.
mehrere Sekunden „wertschätzen“ und dann ins eigene Etui
oder der Jackentasche). Die Visitenkarte des Gegenübers
dem Visitenkartenetui entnehmen (nicht aus dem Portemonnaie
machen Sie den Nachnamen deutlich. Visitenkarten immer aus
meet you ...“ Nennen Sie deutlich Vor- und Nachnamen und
mit vorheriger oder gleichzeitiger Verbugung). „Pleased/Nice to
Übereichung der Visitenkarten unverzichtbar (mit beiden Händen
Kollegen sind meist förmlich. Bei Begrüßung von Koreanern ist die
Erste Zusammenkünfte mit potenziellen Geschäftspartnern oder
Bei Treffen mit Koreanern lieber etwas overdressed auftreten.
Hierarchieebenen. Dazu gehören auch Marken und Status-
symbole (Kleidung, Uhren, Taschen, Gürtel, Kugelschreiber etc.).
Kleider machen Leute, insbesondere auf mittleren und höheren



Die erste Begegnung

7 VERHALTENSTIPPS

Gesang bringt allen Ausgelassenheit und Freude!
Lachen bringen können. Niemand wird ausgelacht. Schlechter
sondern darauf, dass Sie Ihre Mitspieler unterhalten und zum
Beim Norebang-Singen kommt es nicht auf guten Gesang an,
werden. Das ist aus koreanischer Sicht Zeitverschwendung.
scheiden, dass sie weiter in eine zweite Location eingeladen
und über das Geschäft gesprochen haben, ist es eher unwar-
Wenn die Gäste zuvor beim Essen recht förmlich geblieben sind
auch zum Norebang-Singen (ähnlich wie Karaoke) weiterziehen.
Je nach Stimmung kann man anschließend noch in eine Bar oder
sein, wie tagsüber in Besprechungsräumen.
In der Regel sitzt man bei abendlichen Geschäftsessen an
Tischen oder im Schneidersitz auf dem Boden. Im letzteren Fall
bitte immer die Schuhe ausziehen. Die Sitzordnung wird ähnlich
und dann weitere Getränke vehement ablehnen!
Teller liegen. Wer nicht mehr trinken möchte, bitte nicht austrinken
gegeben hat. Wer nichts mehr essen möchte, lässt etwas auf dem
Trinkens oder Essens wartet man, bis der Gastgeber das Zeichen
bezahlt am Ende auch die Rechnung. Mit dem Beginn des
Ein Gastgeber lädt in der Regel zum Essen ein, wählt das Essen
aus und bestellt für alle die gleichen Speisen und Getränke. Er
tagsüber gepflegte Förmlichkeit wird abends im zeitlichen Verlauf
immer lockerer werden. Der in Korea häufig erlebte Bierkonsum
soll dazu beitragen, dass die Teilnehmer lockerer werden und ihr
„wahres Gesicht“ zeigen.
Abendliche Geschäftsessen sollen eine zentrale Rolle in der
Zusammenarbeit mit Koreanern spielen. Dabei werden die so
wichtigen persönlichen Beziehungen aufgebaut. Anders als in
Deutschland sollte man jedoch abends nur über private und
persönliche Themen sprechen und stets positiv bleiben. Die
tagsüber gepflegte Förmlichkeit wird abends im zeitlichen Verlauf
immer lockerer werden. Der in Korea häufig erlebte Bierkonsum
soll dazu beitragen, dass die Teilnehmer lockerer werden und ihr
„wahres Gesicht“ zeigen.



Das Geschäftsessen

10 VERHALTENSTIPPS

Die Konversation

8 VERHALTENSTIPPS

- Bei ersten Treffen geht es in der Konversation primär darum, sich als Mensch positiv zu verkaufen und die für Koreaner so bedeutsame persönliche Beziehungsebene mit gleichrangigen Counterparts zu begründen. Die Ansprache von negativen Themen wird strikt vermieden. Man bleibt stets positiv und zeigt Interesse an der anderen Seite bzw. Kultur.
- Wenn die Chemie zwischen den Geschäftspartnern stimmt, wird die Zusammenarbeit deutlich reibungsloser verlaufen. Zwar wird später in Besprechungen meist ausschließlich über Geschäftliches gesprochen, allerdings vor und nach Meetings, beim Mittagessen, Abendessen und bei Wochenendveranstaltungen dreht sich die Konversation nahezu ausschließlich um Persönliches (Familie, Land, Hobbies, Bräuche, ...).
- Humor, Ironie, Zynismus oder lockeres Auftreten sind besonders bei ersten Treffen oder in Besprechungen fehl am Platz. Man ist eher förmlich.
- Englische Sprachkenntnisse sind in Korea meist schlecht ausgeprägt. Nur wenige sprechen halbwegs gutes Englisch. Viele Koreaner verstehen zwar etwas Englisch, jedoch haben sie kaum Übung im Sprechen, da die Demonstration von schlechten Sprachkenntnissen zu Gesichtverlust führt.
- Übersetzungssoftwares haben im E-Mail Verkehr, mit all ihren Nachteilen, eine große Bedeutung.
- Bei negativ besetzten Themen wie Kritik, Ablehnung oder Korrektur gilt es als unhöflich, diese, wie in Deutschland, direkt zu formulieren. Koreaner formulieren dann höflich indirekt und zwischen den Zeilen. Ein „Nein“ wird man in der Zusammenarbeit mit Koreanern selten hören. Gerade wenn man Druck ausübt, hört man stattdessen aus Höflichkeit oft ein „Ja“, obwohl dieses häufig nicht als Zustimmung interpretiert werden darf.



Die Geschäftsverhandlung

6 VERHALTENSTIPPS

- Besuche von koreanischen Unternehmen sollte man sehr gut vorbereiten und Informationen zum Unternehmen oder Geschäft vor einem Besuch eruieren.
- Interesse an einer Zusammenarbeit zeigen Koreaner gerne durch eine Überzahl an Teilnehmern in Verhandlungen und Besprechungen, zumindest wenn ihnen keine hohen Übersee-Reisekosten entstehen. Die Rollen der Teilnehmer sind klar verteilt und die Chefs bzw. die Delegationsführer halten sich meist zurück und lassen sprechen. Sie beobachten. Wenige Personen reden.
- Es ist in der Regel nachteilig, wenn auf deutscher Seite Geschäftsführer Besprechungen oder Verhandlungen leiten.
- Gute Verhandlungsergebnisse und die reibungslose Zusammenarbeit hängen maßgeblich von der persönlichen Beziehung der Geschäftspartner zueinander ab. Versuchen Sie, bereits vor den Verhandlungen mit Koreanern auszugehen und bei Abendessen und lockerer Stimmung einander persönlich näherzukommen, so dass möglichst schon vorher die Chemie stimmt.
- Besprechungen und Verhandlungen dienen meist nur dem Austausch von Informationen und Positionen. Erste Forderungen sind häufig deutlich überzogen und wollen hart verhandelt werden. Entscheidungen werden meist nicht in Verhandlungen direkt getroffen, sondern vorher oder im Nachgang außerhalb von Besprechungsräumen. Unter Entscheidungsdruck geben Koreaner häufig nur ausweichende oder Gefälligkeitsantworten.
- Es ist nicht ungewöhnlich, dass einmal getroffene Entscheidungen oder Verträge teilweise zurückgenommen und neu besprochen werden sollen, wenn neue Erkenntnisse hinzukommen. Verträge werden zwar als rechtlich bindend, für die Zusammenarbeit jedoch häufig nicht als verbindlich gesehen. Vertragstreue ist häufig eng verbunden mit der Qualität der persönlichen Beziehung auf Entscheidersebene.

