



Industrie- und Handelskammer  
Mittlerer Niederrhein

Krefeld | Mönchengladbach | Neuss | Viersen



[www.mittlerer-niederrhein.ihk.de](http://www.mittlerer-niederrhein.ihk.de)

International

# IHK Pocket-Guide **Brasilien**

Interkulturelle Kompetenz für die „Westentasche“

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 Smalltalk 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

### **Gláucia Maria de Queiroz**

Die Diplom-Psychologin mit Zusatzqualifikation in Marketing und Außenhandel ist qualifizierte Trainerin für interkulturelle Kommunikation. Die Brasilianerin unterstützt seit vielen Jahren Fach- und Führungskräfte deutscher Unternehmen bei ihrem Einsatz in ihrem Heimatland und in Lateinamerika. [www.interkulturelles-training.eu](http://www.interkulturelles-training.eu)



**Brasilien 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 Portugiesisch (Brasilianisch) 12****Wie war das noch mal?****14****Gut zu wissen****15**

*Sei Herr über deinen Mund,  
um nicht Sklave deiner Wörter zu sein.*

*(Brasilianische Weisheit)*

**Staatsname**

Föderative Republik Brasilien

**Staatsform**

Präsidentiale föderative Republik

**Hauptstadt**

Brasilia

**Größe**8,5 Mio. km<sup>2</sup> (BRD: 357.022 km<sup>2</sup>)**Staatsoberhaupt**

Dilma Vana Rousseff

**Regierungschef**

Dilma Vana Rousseff (Partei der Arbeiter, PT)

**Nationalflagge**

Ursprünglich standen die Farben der Flagge für das Haus des brasilianischen Kaisers Pedro I. (grün) und seiner Ehefrau, der Habsburgerin Maria Leopoldine von Österreich (gelb). Heute repräsentieren sie die Regenwälder Brasiliens und seinen Mineralreichtum. Die blaue Kugel stellt den Himmel über Rio de Janeiro am 15. November 1889 dar, dem Tag der Proklamation der Republik Brasilien. Die heute 26 Bundesstaaten des Landes und der Bundesdistrikt werden durch die 27 Sterne auf der Himmelskugel aufgegriffen. Das auf der Flagge zu lesende Motto „ordem e progresso“ („Ordnung und Fortschritt“) geht auf den französischen Philosophen Auguste Comte zurück, dessen Philosophie des Positivismus die Gründer der Republik Brasilien anhängen.

**Nationalhymne**

„Hino Nacional Brasileiro“ („Nationalhymne Brasiliens“)

**Geschichte**

**1822** Brasilien erklärt gegenüber Kolonialherrn Portugal seine Unabhängigkeit.

**1889** Die erste brasilianische Republik wird ausgerufen.

**2002** Brasilien gewinnt zum insgesamt fünften (und bisher letzten) Mal die Fußball-Weltmeisterschaft in Japan gegen Deutschland.





<b>Religion</b>	Die brasilianische Bevölkerung hängt überwiegend (ca. 70 %) dem römisch-katholischen Glauben an.
<b>Sprache</b>	Amtssprache ist Portugiesisch (in einer brasilianischen Abwandlung).
<b>Wichtige Feiertage</b>	<p><b>7. September</b> Jahrestag der Unabhängigkeit Brasiliens</p> <p><b>15. November</b> Jahrestag der Ausrufung der Republik</p> <p><b>Beachte:</b> Neben den kirchlichen Feiertagen spielt der Karneval eine wichtige Rolle. Die Karnevalstage der Hochsaison haben jahresübergreifend kein festes Datum.</p>
<b>Bevölkerung</b>	200 Mio. Einwohner (Schätzung für 2014)
<b>Wachstum</b>	0,8 % Bevölkerungszuwachs (Schätzung für 2014)
<b>Altersstruktur</b>	<p>0–14 Jahre: 23,8 %</p> <p>15–64 Jahre: 68,9 %</p> <p>65 Jahre und älter: 7,3 % (Schätzungen für 2014)</p>
<b>Klima</b>	Das Klima ist überwiegend tropisch mit geringen jahreszeitlichen Temperaturschwankungen. Nur im subtropischen Süden herrscht ein gemäßigteres Klima.
<b>BIP</b>	2.216,0 Mrd. USD (Schätzung für 2014, Stand: Mai 2014)
<b>BIP-pro-Kopf</b>	11.080 USD (Schätzung für 2014, Stand: Mai 2014)
<b>Währung</b>	Real (BRL) (Durchschnitt für 2013: 1,0 EUR = 2,895 BRL)



## Deutschland

**Sachorientierung:** Sachlichen Aspekten wird Priorität eingeräumt. Konstruktive Zusammenarbeit erfordert vor allem Übereinstimmung in der Sache. Man fügt sich oft Sachzwängen, ohne persönlich dahinterzustehen bzw. ohne eine persönliche Bindung zu den involvierten Personen aufzubauen.

**Direkter Kommunikationsstil:** Es wird sehr direkt und explizit kommuniziert. Das „Was“ steht im Vordergrund, nicht das „Wie“. Es wird zumeist offen und aufrichtig geredet. Man ist bemüht, die Botschaft ungeschminkt und ohne Umschweife an den Empfänger zu bringen. Probleme werden offen angesprochen, Kritik wird unmittelbar geäußert.

**Rationalität:** Im Berufsleben gilt es als professionell, sich sachlich zu zeigen. Gefühlsregungen werden hier in der Regel als Zeichen von Schwäche ausgelegt. Emotionale Selbstkontrolle ist die Norm.

**Zeitplanung:** Zeit ist ein kostbares Gut und Taktgeber.

## Brasilien

**Personenorientierung:** Der Kontext und die soziale Position des Gesprächs- und Verhandlungspartners spielen eine große Rolle. Man nimmt sich Zeit, sich näher kennenzulernen. Die persönliche Beziehung ist wichtiger Teil der Geschäftsgrundlage.

**Indirekter Kommunikationsstil:** Die eigentliche Botschaft wird sehr häufig nicht direkt und nicht (nur) über das Gesagte transportiert. Es wird viel „zwischen den Zeilen“ mitgeteilt. Gestik, Mimik und Tonfall sind wichtige Ergänzungen des Wortlauts. Kritik wird „durch die Blume“ geäußert, Probleme werden nicht konfrontativ angesprochen. Kommunikation dient der Herstellung und Bewahrung von Harmonie.

**Emotionalität:** Auch im Berufsleben prägen Begeisterungsfähigkeit und Enthusiasmus das Verhalten. Emotionaler Überschwang steuert häufig Entscheidungen und Erwartungen.

**Flexibilität:** Zeit ist verfügbar. Wichtiger sind Ausdauer, Geduld, Beweglichkeit und Improvisation.



## Die erste Begegnung



- Achten Sie vor einem ersten geschäftlichen Treffen mit einem Brasilianer unbedingt auf Ihr **äußeres Erscheinungsbild**. Körperpflege und vor allem gepflegte Kleidung werden in Brasilien großgeschrieben. Auch bei Hitze trägt man insbesondere in der Wirtschaftsmetropole São Paulo in der Regel einen dunklen Anzug und eine Krawatte. Geschäftsfrauen bevorzugen elegante Kostüme.
- Unterschiedliches **Zeitverständnis**, aber auch die Widrigkeiten des brasilianischen Alltags können dazu führen, dass Ihr brasilianischer Gesprächspartner verspätet oder u.U. gar nicht zum vereinbarten Termin erscheint. Beweisen Sie dennoch die geschätzte „deutsche“ Pünktlichkeit und lassen Sie sich Ihren Termin im Vorfeld lieber einmal zu viel bestätigen.
- Bei der ersten beruflichen Begegnung erfolgt die **Begrüßung** nach dem Ihnen bekannten Muster: Sie geben Ihrem brasilianischen Gegenüber die Hand und halten dabei freundlichen Augenkontakt. Üblicherweise spricht man sich in Brasilien mit dem Vornamen an. Bei ranghöheren oder älteren Personen stellt man bei der Anrede vor den Vornamen ein „Senhor“ (Herr) oder „Senhora“ bzw. „Dona“ (Frau). Wundern Sie sich nicht, dass bereits beim ersten Treffen die körperliche Distanzzone kleiner ist, als Sie es aus Deutschland gewohnt sind. Körperkontakt (Berührungen, Wangenküsse) bei der Begrüßung sind durchaus üblich. Er ist Ausdruck der in Brasilien ausgeprägten Personenorientierung und des Bemühens, eine Vertrauensbeziehung aufzubauen bzw. zu pflegen. Entziehen Sie sich daher diesem Ritual nicht.
- **Visitenkarten** tauscht man eher unauffällig aus und legt sie bei Meetings vor sich auf den Tisch. Denken Sie daran, zweisprachige (englisch/portugiesisch), beidseitig bedruckte Visitenkarten mit sich zu führen.

## Die Konversation



- Der Geschäftserfolg beruht in Brasilien stark auf den persönlichen Beziehungen zum Geschäftspartner. Ausgiebiger Kommunikation in einer entspannten und freundlichen Atmosphäre kommt daher eine wesentlich höhere Bedeutung zu als in der von einer eher kühlen Sachorientierung geprägten deutschen Kultur. Ausdruck der brasilianischen **Personenorientierung** ist die für Deutsche oft gewöhnungsbedürftige offene, spontane und neugierige Art der Begegnung. Stellen Sie sich darauf gut ein und investieren Sie viel Zeit und Gefühl in Ihre Unterhaltung mit Brasilianern.
- Verinnerlichen Sie die **Regeln**, nach denen in Brasilien Kommunikation abläuft, und passen Sie sich ihnen an. Wichtig ist den Brasilianern, durch ihre Art und Weise der Konversationsführung Harmonie zu erzeugen und dabei ihrer optimistisch-fröhlichen Grundhaltung Ausdruck zu verleihen. Das unmittelbare Ansprechen von Fakten, die ungeschminkte Äußerung von Kritik oder die offene Ablehnung („Nein“) empfinden sie als aggressiv und brüskierend. Brasilianer kommunizieren indirekt. Wichtig ist es daher, zwischen den Zeilen zu lesen. Ziehen Sie dabei als Interpretationshilfe auch die Körpersprache Ihres Gesprächspartners zurate. Die Menschen in Brasilien gestikulieren gerne und suchen den Körperkontakt. Übrigens: Wer etwas zu sagen hat, sagt es, ohne den anderen zuvor ausreden zu lassen. Gewöhnen Sie sich an diese Gesprächskultur und machen Sie mit.
- Es empfiehlt sich, leichte und fröhliche **Themen** für den Smalltalk zu wählen, vor allem dann, wenn die persönlichen Beziehungen noch nicht eng sind. Komplimente über die vielen Naturschönheiten des Landes sowie vor allem über den Fußball und die brasilianische Nationalmannschaft („Seleção“) sind gern gesehene Gesprächsinhalte. Gehen Sie die Unterhaltung locker und mit Humor (nicht zu verwechseln mit Ironie!) an und teilen Sie den Optimismus Ihrer brasilianischen Gesprächspartner. Vermeiden sollten Sie Diskussionen über z.B. Armut, Infrastrukturprobleme, den Umgang mit dem Regenwald, Homosexualität und Kriminalität.





## Die Geschäftsverhandlung



- Englisch ist als Geschäftssprache vor allem unter den jüngeren brasilianischen Managern weit verbreitet. Dennoch empfiehlt es sich, insbesondere vor dem Hintergrund der Kommunikationsfreudigkeit der Brasilianer, bei Geschäftsverhandlungen einen professionellen und vertrauenswürdigen Dolmetscher einzusetzen. Ebenso sollten Ihre Firmenprospekte und Präsentationsunterlagen auf **Portugiesisch** vorliegen.
- Begreifen Sie die u.U. lang andauernde „**Aufwärmphase**“ als wesentlichen Bestandteil der Geschäftsverhandlung selbst. Für Ihren brasilianischen Verhandlungspartner ist die persönliche, von Vertrauen geprägte Beziehung zu Ihnen Geschäftsgrundlage. Vermeiden Sie daher den Eindruck, dass es sich bei dem in der Regel sehr ausgiebigen und persönlichen Smalltalk um eine lästige, weil ungewohnte Pflichtaufgabe handelt. Ganz im Gegenteil: Erwidern Sie das Ihnen entgegengebrachte Interesse mit dem für Brasilianer typischen Enthusiasmus und Ausdauer.
- Eine **Verhandlungsagenda** fassen Brasilianer üblicherweise als Leitlinie und nicht als „in Stein gemeißelten“ Fahrplan auf. Beharren Sie daher nicht auf ihr. Sie werden feststellen, dass im Laufe der Verhandlungen viel, laut und vor allem durcheinander geredet wird. Verhandlungspunkte werden von der brasilianischen Seite selten nacheinander, sondern häufig parallel behandelt. Stocken die Verhandlungen, greifen Brasilianer gerne zum „jeitinho brasileiro“. „Jeitinho“ bezeichnet die für Brasilianer typische Vorgehensweise, mithilfe von List, Tricks, Gefälligkeiten, Flexibilität und/oder Kreativität pragmatisch und oft „auf den letzten Drücker“ Auswege zu finden.
- Denken Sie daran, dass in Brasilien Unternehmensstrukturen in der Regel **hierarchisch** geprägt sind. Entscheidungen fällt der Geschäftsführer. Machen Sie daher die Verhandlungsführung zur Chefsache und bemühen sich gleichzeitig um einen möglichst hochrangigen brasilianischen Verhandlungspartner.

## Das Geschäftsessen



- Sie ahnen es sicher schon: Verabredungen in geselligem und informellem Ambiente haben für die beziehungsorientierten, kommunikativen Brasilianer eine große **Bedeutung**. Dies gilt im Besonderen für beruflich veranlasste Termine wie ein Essen mit (potenziellen) Geschäftspartnern. Sehen Sie solche Anlässe als wichtige Faktoren für Ihren Geschäftserfolg in Brasilien, auch wenn der geschäftliche Teil während des Essens aus Ihrer Sicht zu kurz kommen sollte.
- Üblicherweise erfolgen geschäftliche Einladungen in die für Brasilien typischen **Grillrestaurants** („Churrascarias“). Erste Wahl sind in der Regel exklusive oder neu eröffnete Lokale. Wollen Sie Ihren brasilianischen Geschäftspartner einladen, so wählen Sie am besten ein erstklassiges Restaurant aus.
- Der **Ablauf** eines Geschäftsessens und die Essgepflogenheiten unterscheiden sich nicht wesentlich von den aus Deutschland bekannten Verhaltensweisen. Rechnen Sie mit der Verspätung Ihrer brasilianischen Verabredung. Als Aperitif wird gerne eine Caipirinha (mit dem Strohalm!) getrunken, dies aber in Maßen. Das Essen besteht in der Regel aus mehreren Gängen und endet mit einem häufig sehr süßen Dessert sowie dem anderen Nationalgetränk und Stolz der Brasilianer, dem Kaffee („Cafezinho“). Toast und Trinksprüche kommen, wenn überhaupt, nur in größeren Runden vor und dies zumeist nur zu Beginn des Essens. Übrigens: Naseputzen bei Tisch und das Benutzen von Zahnstochern gelten in Brasilien als unkultiviert.
- Grundsätzlich gilt auch in Brasilien: Der, der die Einladung ausspricht, zahlt die **Rechnung**. Das Teilen (aber nicht das detaillierte Aufsplitten) des Rechnungsbetrages ist durchaus üblich, vor allem dann, wenn eine Einladung nicht (deutlich) ausgesprochen wurde. Sollten Sie sich während des Essens für diese Geste entscheiden, dann bitten Sie den Kellner frühzeitig, Ihnen am Ende des Essens die Rechnung dezent zu überreichen.



## Private Einladungen



- Brasilianer sprechen gegenüber ausländischen Geschäftspartnern eher selten eine verbindliche Einladung in ihr Zuhause aus. Voraussetzung für eine solche Einladung ist in aller Regel ein enges Vertrauensverhältnis zum Gast und seine entsprechend große **Wertschätzung**. Vergegenwärtigen Sie sich dies, wenn Sie bereits im Rahmen von ersten Aufeinandertreffen aufgefordert werden, Ihren brasilianischen Geschäftspartner auch einmal privat zu besuchen. Oft werden solche Gesten lediglich aus Freundlichkeit und zur Auflockerung der Gesprächsatmosphäre gemacht. Handelt es sich um eine ernst gemeinte Einladung, erhalten Sie meistens eine Bestätigung mit Einzelheiten etwa zur Uhrzeit und Adresse. Apropos Uhrzeit: Niemand wird Sie pünktlich zu einem privaten Termin erwarten, „verspäten“ Sie sich daher ruhig. Sollten Sie die Einladung nicht annehmen können, so begründen Sie dies sorgfältig und vermeiden Sie eine erneute Absage.
- Gastgeschenke werden üblicherweise nicht erwartet, sind aber bestimmt nicht verkehrt. Geistreiche **Geschenke** aus Ihrer Heimat sind immer eine gute Idee. Seien Sie ruhig großzügig. Beachten Sie aber, dass Sie der Ehefrau (diese sollten Sie i.Ü. unbedingt mit einem Mitbringsel bedenken) Ihres brasilianischen Geschäftspartners keine dunkelroten Blumen schenken sollten. Diese Farbe gilt in Brasilien als Symbol der Trauer.
- Denken Sie daran, dass man in Brasilien sehr auf ein gepflegtes **Äußeres** achtet. Auch wenn es bei den typischen Grillpartys im Garten des brasilianischen Gastgebers oder bei gemeinsamen Besuchen eines Fußballspiels informell zugeht, so muss dies nicht zwangsläufig bei allen privaten Anlässen so sein. Zu Abendveranstaltungen im Privathaus sollten Sie im Zweifel eher „overdressed“ als „underdressed“ erscheinen. Ein dunkler Anzug bzw. ein elegantes Cocktailkleid ist immer eine gute Wahl.



## Begrüßung | Konversation



**Guten Morgen!**

**bom dia!** [bomg dschia]

**Guten Tag!**

**boa tarde!** [boa tardschi]

**Guten Abend!**

**boa noite!** [boa noitschi]

**Wie geht es Ihnen? (formell)**

**como o (m.) / a (w.) senhor (m.)  
/-a (w.) está?**  
[komo o/a senjor/-a esta]

**Mir geht es gut.**

**eu estou bem.**  
[äu estou bäimg]

**Ich heiße ...**

**eu me chamo ...**  
[äu me schamo]

**Wie heißen Sie? (formell)**

**como o (m.) / a (w.) senhor (m.)  
/-a (w.) se chama?**  
[komo o/a ßenjor/-a se schama]

**Herzlich willkommen!**

**bem-vindo (m.) /-a (w.)!**  
[bäimg windo/-a]

**Ich freue mich, Sie  
kennenzulernen.**

**muito prazer em conhecêlo**  
(m.) /-a (w.).  
[muinto praser äimg kunjesälo/-a]

**Ich komme aus ...**

**eu venho de ...** [äu venjo dschi]  
(da) **alemanha** [alemanja]

(aus) **Deutschland**

**Danke für Ihre Einladung.**

**obrigado (m.) /-a (w.) pelo seu  
convite.**  
[obrigado/-a päilo säu conwitschi]

**Auf Wiedersehen!**

**até logo!** [atä loggo]

**Vielen Dank!**

**muito obrigado (m.) /-a (w.)!**  
[muinto obrigado/-a]

**Bitte.** (als Antwort auf „danke“)

**de nada.** [dschi nada]

**Ja.**

**sim.** [ßimg]

**Nein.**

**não.** [na-umg]



## Alltagsglossar



**Bank**

**banco** [banku]

**Restaurant**

**restaurante** [hestaurantschi]

**Speisekarte**

**cardápio**

**Apotheke**

**farmácia** [farmaβia]

**Krankenhaus**

**hospital** [ospita-u]

**Arzt**

**médico** [mädico]

**Deutsche Botschaft**

**embaixada da alemanha**  
[embeischade da alemanja]

**Polizei**

**polícia** [poliβia]

**Taxi**

**táxi**

**Flughafen**

**aeroporto** [a-eroportu]

**eins**

**um** [umg]

**zwei**

**dois**

**drei**

**três** [tres]

**vier**

**quatro** [kwatro]

**fünf**

**cinco** [βinco]

**sechs**

**seis** [βäis]

**sieben**

**sete** [βätschi]

**acht**

**oito**

**neun**

**nove** [nowi]

**zehn**

**dez** [däs]

**fünfzig**

**cinquenta** [βinkwenta]

**hundert**

**cem** [βäimg]

**tausend**

**mil** [miu]

[...]: Aussprachehilfe



## Quiz



- 1 In welchem Jahr wurde die erste brasilianische Republik ausgerufen?**
  - a. 1889
  - b. 1822
  - c. 1989
  
- 2 Wie häufig gewann Brasilien bisher die Fußball-Weltmeisterschaft der Männer?**
  - a. Dreimal
  - b. Zehnmal
  - c. Fünfmal
  
- 3 Welcher „Kulturstandard“ trifft auf Brasilien zu?**
  - a. Sachorientierung
  - b. Direkter Kommunikationsstil
  - c. Emotionalität
  
- 4 Was in etwa beschreibt der „jeitinho brasileiro“?**
  - a. Eine typisch brasilianische Problemlösungsstrategie
  - b. Einen von Pelé erfundenen Fußballtrick
  - c. Einen Cocktail
  
- 5 Welche Verhaltensempfehlung ist meistens ein guter Tipp?**
  - a. Erscheinen Sie auch zu privaten Terminen pünktlich.
  - b. Schenken Sie keine dunkelroten Blumen.
  - c. Zeigen Sie sich vornehm distanziert und überlegt.
  
- 6 „Até logo“ heißt übersetzt was?**
  - a. Firmenemblem
  - b. Fleischspieß
  - c. Auf Wiedersehen

## Nützliche Adressen



### Institutionen

#### **Deutsch-Brasilianische Industrie- und Handelskammern**

Rua Verbo Divino, 1488  
04719-904 São Paulo - SP  
Tel.: +55 11 5187 5100  
[www.ahkbrasil.com](http://www.ahkbrasil.com)

#### **Botschaft der Bundesrepublik Deutschland**

SES Avenida das Nações  
Qd. 807, Lt. 25  
70415-900 Brasília - DF  
Tel.: +55 61 3442 7000  
[www.brasil.diplo.de](http://www.brasil.diplo.de)

#### **Martius-Staden-Institut**

Rua Itapaiúna, 1355  
05707-000 São Paulo - SP  
Tel.: +55 11 3744 1070  
[www.martiusstaden.org.br](http://www.martiusstaden.org.br)

#### **Goethe-Institut São Paulo**

Rua Lisboa, 974  
05413-001 São Paulo - SP  
Tel.: +55 11 3296 7000  
[www.goethe.de/saopaulo](http://www.goethe.de/saopaulo)

### Medien

#### **Brasil-Post** (Zeitung)

[www.brasilpost.com.br](http://www.brasilpost.com.br)

#### **Folha de São Paulo** (Zeitung)

[www.folha.com.br](http://www.folha.com.br)

#### **Cultura** (Radio- u. TV-Sender)

[tvcultura.cmais.com.br](http://tvcultura.cmais.com.br)

#### **Wochenbericht Brasilien** (Newsletter)

[www.ahkbrasil.com](http://www.ahkbrasil.com)

Die Inhalte dieser Publikation wurden mit größtmöglicher Sorgfalt erarbeitet und zusammengestellt. Für ihre Richtigkeit und Vollständigkeit sowie für zwischenzeitliche Änderungen übernimmt die IHK Mittlerer Niederrhein keine Gewähr. Dies gilt auch für die Inhalte der hier lediglich zu Informationszwecken angegebenen externen Internetseiten. Der Nachdruck, auch auszugsweise, ist nur mit Quellenangabe gestattet.



Industrie- und Handelskammer  
Mittlerer Niederrhein

### **Herausgeber**

IHK Mittlerer Niederrhein  
Geschäftsbereich International  
Friedrichstraße 40  
41460 Neuss  
[www.mittlerer-niederrhein.ihk.de](http://www.mittlerer-niederrhein.ihk.de)

### **Ansprechpartner**

Stefan Enders  
Tel.: 02131 9268-562  
E-Mail: [enders@neuss.ihk.de](mailto:enders@neuss.ihk.de)

### **Stand der Publikation**

August 2014  
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](http://www.ihk-interkulturelle-kompetenz.de)

### **Auflösung des Quiz (S. 14)**

1 a., 2 c., 3 c., 4 a., 5 b., 6 c.