



Herausgeber	IHK Mittlerer Niederrhein Geschäftsbereich International Friedrichstraße 40 41460 Neuss www.mittlerer-niederrhein.ihk.de
Ansprechpartner	Alexandra Kroll Tel.: 02131 9268-587 E-Mail: alexandra.kroll@mittlerer-niederrhein.ihk.de
Stand der Publikation	Februar 2022, 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 a., 4 b., 5 b., 6 c.

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!

UNSERE CO-AUTORIN UND EXPERTIN

Purvi Shah-Paulini
Die Diplom Betriebswirtin (FH) und Inhaberin des Unternehmens Living India ist gebürtige Stuttgarterin mit indischen Wurzeln. Dank ihrer zahlreichen Indien-Aufenthalte, der Begleitung von Delegationen und ihrer tiefen Einblicke in indische und deutsche Unternehmensstrukturen ist sie eine qualifizierte Mittlerin für erfolgreiche bilaterale Verhandlungen. shah-paulini.com

GUT ZU WISSEN 15

Nützliche Adressen

<p>Institutionen</p> <p>Deutsch-Indische Handelskammer Maker Tower „E“, 1st Floor Cuffe Parade Mumbai 400 005 Tel.: +91 22 66652 121 www.indien.ahk.de</p> <p>Goethe-Institut Mumbai Max Mueller Bhavan K. Dubash Marg Kala Ghoda Mumbai 400 001 Tel.: +91 22 2202 7710 www.goethe.de/mumbai</p> <p>Länderschwerpunktkammern für Indien IHK zu Düsseldorf, Tel.: +49 211 3557-227, www.duesseldorf.ihk.de IHK Rhein-Neckar, Tel.: +49 621 1709-131, www.rhein-neckar.ihk24.de</p> <p>Medien</p> <p>The Times of India (Zeitung) www.timesofindia.com</p> <p>Business Today (Magazin) www.businesstoday.in</p>	<p>Botschaft der Bundesrepublik Deutschland No. 6/50G, Shanti Path Chanakyapuri New Delhi 110 021 Tel.: +91 11 4419 9199 www.india.diplo.de</p> <p>Indien-Institut e.V. Maximilianstraße 42 80538 München Tel.: +49 89 980 284 www.indien-institut.de</p> <p>The Hindu (Zeitung) www.thehindu.com</p> <p>Outlook (Magazin) www.outlookindia.com</p>
---	---

INHALT		3
Indien 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 Hindi		12
Wie war das noch mal?		14
Gut zu wissen		15

(Indische Weisheit)
Freundschaft zwischen zwei Menschen
beruht auf der Geduld des einen.

Quiz		14
Welchen Tag feiert Indien alljährlich am 2. Oktober?		1
a. Den Tag der Unabhängigkeit von Großbritannien b. „Makara Sankranti“, das hinduistische Neujahrsfest c. Den Geburtstag des als „Vater der Nation“ verehrten Mahatma Gandhi		
Womit wurde 1498 in Indien das Zeitalter europäischer Kolonialherrschaft eingeleitet?		2
a. Mit Funden großer Vorkommen an Eisenerz b. Mit der Entdeckung des Seewegs c. Mit dem Sieg Portugals über die indische Armee		
Welcher „Kulturstandard“ trifft auf Indien eher nicht zu?		3
a. Indier sind sehr direkt und kommunizieren ohne Umschweife. b. Indier sind sehr familienorientiert. c. Indier trennen selten Berufliches und Privates.		
Womit verstören Sie einen indischen Geschäftspartner in der Regel?		4
a. Mit langen Verhandlungen über Preise und Konditionen b. Mit einem direkten Einstieg ins „Geschäftliche“ c. Mit einem ausgiebigen Austausch über Privates und Familie		
Welche Verhaltensempfehlung ist meistens ein guter Tipp?		5
a. Lehnen Sie private Einladungen mehrfach höflich ab. b. Planen Sie viel Zeit für Aurenthalte und Verhandlungen ein. c. Gastgeschenke werden als Beleidigung empfunden.		
Welcher Business-Dresscode wird Ihnen in Indien in der Regel begeben?		6
a. Eher legere bis sportliche Kleidung b. Überwiegend traditionelle indische Gewänder c. Typische Business-Kleidung (Anzug/Kostüm)		

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

INDIEN IM KURZPROFIL*		4
-----------------------	--	---



Staatsname Republik Indien

Staatsform Parlamentarische Demokratie

Hauptstadt Neu-Delhi (New Delhi)

Größe 3.287.263 km² (BRD: 357.022 km²)

Staatsoberhaupt Präsident Ram Nath Kovind

Regierungschef Premierminister Narendra Modi (Bharatiya Janata Party, BJP)

Nationalflagge Die auch „Tiranga“ (Trikolore) bezeichnete heutige Flagge wurde kurz vor der indischen Unabhängigkeit 1947 offiziell angenommen. Während die Farben früherer, ähnlicher Ausführungen noch religiöse Bedeutung hatten, soll die Farbe „Safrangelb“ für Mut, „Weiß“ für Wahrheit und Frieden, sowie „Grün“ für Glauben, Wohlstand und Treue stehen. Es existieren aber auch andere Lesarten. Die Flaggenmitte ziert das sogenannte „Dharmachakra“, das „Rad des Gesetzes“. Die 24 Speichen des blauen Rades sollen die Stunden eines Tages symbolisieren.

Nationalhymne „Jana Gana Mana“ (Herrscher über den Geist des Volkes)

Geschichte **1498** Mit der Entdeckung des Seewegs nach Indien beginnt für das Land ein Zeitalter europäischer Kolonialherrschaft.
1947 Der gewaltfreie Widerstand unter Mahatma Gandhi führt zur Unabhängigkeit Indiens von der britischen Kolonialherrschaft.
1991 Unter der Regierung von P. V. Narasimha Rao wird die wirtschaftliche Öffnung und politische Neuorientierung des Landes eingeleitet.



MINI-SPRACHFÜHRER HINDI		13
-------------------------	--	----

Alltagsglossar

Bank बैंक [Bank]

Restaurant रेस्तरां [Restaraan]

Speisekarte मेनू [Meno]

Apotheke फ़ार्मसी [Faarmesy]

Krankenhaus अस्पताल [Aspataal]

Arzt डॉक्टर [Doctor]

Deutsche Botschaft जर्मन दूतावास [Garman dootaawaas]

Polizei पुलिस [Pulis]

Taxi टैक्सी [Texee]

Flughafen एयरपोर्ट [Eiyarport]

eins एक [Ek]

zwei दो [Do]

drei तीन [Teen]

vier चार [Chaar]

fünf पांच [Paanch]

sieben छः [Chhah]

acht सात [Saat]

neun आठ [Aath]

zehn नौ [Nau]

fünfzig दस [Dus]

hundert पचास [Pachaas]

tausend सौ [Sau]

हज़ार [Hazaar]

[...]: Aussprachehilfe



Religion	Rund 80 % der Bevölkerung sind Hinduisten, gut 14 % der Inder gehören dem Islam an. Nur ca. 2 % sind Christen.
Sprache	Amts-sprachen sind Hindi und Englisch. Daneben werden 21 weitere Sprachen in der Verfassung anerkannt.
Wichtige Feiertage	26. Januar „Tag der Republik“; Jahrestag des Inkrafttretens der indischen Verfassung 15. August „Unabhängigkeitstag“; Jahrestag der Erhängung der Unabhängigkeit von Großbritannien 2. Oktober „Gandhi Jayanti“; Geburtstag des als „Vater der Nation“ verehrten Mahatma Gandhi
Bevölkerung	1,39 Mrd. Einwohner (Schätzung für 2021)
Wachstum	1,0 % Bevölkerungszuwachs (2021)
Altersstruktur	0-14 Jahre: 26,2 % 15-64 Jahre: 67,2 % 65 Jahre und älter: 6,6 % (2020)
Klima	In Nord- und Zentralindien herrscht ein vornehmlich subtropisches Kontinentalklima, im Süden und in den Küstengebieten dagegen ein stärker maritim geprägtes tropisches Klima.
BIP**	3.250 Mrd. USD (Schätzung für 2022)
BIP pro Kopf	2.313 USD (Schätzung für 2022)
Währung	Indische Rupie (INR) (Durchschnitt für 2020: 1,00 EUR = 84,94 INR)

*Quellen: Auswärtiges Amt, CIA, Germany Trade & Invest, eigene Recherchen.
Stand: Februar 2022, soweit nicht anders vermerkt.
**Bruttoinlandsprodukt

Guten Morgen	गुड मॉर्निंग [Gud morning]
Guten Tag!	गुड डे! [Gud dey]
Guten Abend!	गुड इवनिंग! [Gud evening]
Wie geht es Ihnen?	आप कैसे हैं? [Ap kaise haan?]
Mir geht es gut.	मैं ठीक हूँ! [Mein thik hoon.]
Ich helfe ...	मैं आपकी मदद करता हूँ ...
Ich komme aus ...	मेरी यहाँ से होना ...
Deutschland	जर्मनी [Germany]
Danke für Ihre Einladung.	आपके आमंत्रण के लिए धन्यवाद!
Auf Wiedersehen!	अलविदा! [Alvidaal]
Vielen Dank!	धन्यवाद! [Dhanyawaad]
Bitte, (als Antwort auf "danke")	बस मेरा साubhagya है!
Ja.	हाँ! [Haan.]
Nein.	नहीं! [Nahn.]

Deutschland	Indien
<p>Zeitverständnis: Pünktlichkeit und die Wahrung von Fristen gehören zu den deutschen Tugenden. Ganz nach dem Motto „Time is money“.</p> <p>Im deutschsprachigen Kulturraum gibt es eine klare Zuordnung von „gestern“ und „heute“.</p> <p>Low-context: Direkte Kommunikation, d.h. man sagt was man denkt. In Meetings durchaus auch vor anderen Kollegen.</p> <p>Berufliches und Privates wird getrennt: „Beer is beer“ und „Business is business“. In der Regel dauert es, bis sich im beruflichen Kontext Freundschaften bilden und Kollegen sich auch privat treffen und sich gegenseitig nach Hause einladen.</p> <p>Individualismus: Die kleinste Einheit in der Gesellschaft bildet das Individuum, das seine Entscheidungen für sich allein trifft.</p>	<p>Zeitverständnis: Zeit ist relativ. Was man heute nicht schaffen kann, schafft man morgen. „Money is welcome, happiness is more important!“</p> <p>„Kal“ bedeutet einen Tag entfernt von heute. Nur aus dem Kontext heraus weiß man, ob „gestern“ oder „morgen“ gemeint ist.</p> <p>High-context: Indirekte Kommunikation. Man wahrt das eigene Gesicht, aber auch das des Gegenübers.</p> <p>Privates und Berufliches werden miteinander vermischt. Man erhält schnell Einladungen nach Hause, auch wenn man sich erst kurz beruflich kennt.</p> <p>Kollektivismus: Die kleinste Einheit in der Gesellschaft bildet die Familie. Das Individuum tritt mit seinen eigenen Wünschen für das Kollektiv in den Hintergrund. Entscheidungen werden gemeinsam beziehungsweise vom Oberhaupt getroffen. In den größeren Städten allerdings vollzieht sich ein langsamer Wandel hin zum Individualismus.</p>

Private Einladungen
<ul style="list-style-type: none"> Die Erfahrungen zeigen, dass private Einladungen sehr unterschiedlich gehandhabt werden. In der Regel halten sich Inder am Anfang zurück bis sie sich sicher sind, dass Einladungen willkommen sind. Es kann durchaus sein, dass man auch nach einer kurzen Kennenlernphase private Einladungen, z.B. zur Hochzeit erhält. Es ist wichtig solchen Einladungen zu folgen, um die (Geschäfts-)Beziehung aufrechtzuerhalten. Gastgeschenke werden gerne gesehen, vor allem wenn Sie wissen, dass der Gastgeber Kinder hat. Hier können Sie mit Süßigkeiten punkten. Wichtig ist, dass Sie nie mit leeren Händen bei Ihrem Gastgeber auftauchen. Die Geste allein zählt. Es ist so gut wie gar nicht möglich, sich über nichts zu unterhalten! In Indien werden zum Erstaunen der Deutschen sehr schnell private Fragen gestellt, was in Indien wiederum sehr normal ist. Umgekehrt können Sie dann auch zum gleichen Thema Gegenfragen stellen. Themen zu Politik, Wirtschaft und Geschichte werden in Indien gerne beantwortet, solange sie allgemein bleiben und nicht negativ behaft sind. Bei heiklen Themen, wie z.B. dem Kastenwesen sollte man Fingerspitzengefühl beweisen oder das Thema ganz weglassen, wenn man sich nicht auskennt. Andersherum kann es Ihnen passieren, dass Sie sehr offen über den Nationalsozialismus ausgefragt werden. Bewahren Sie Ruhe und Geduld bei diesem Thema. Oftmals wissen es die indischen Freunde und Kollegen nicht besser, und sind verwundert, wenn man „allergisch“ reagiert. Die Praxis sich Zeit zu nehmen und zu erklären, warum dies ein heikles Thema ist, hat sich bewährt. Die Gesprächspartner entschuldigen sich relativ schnell für ihr, aus ihrer Sicht, Fehlverhalten. Außerdem sind sie für die Zukunft gewappnet und werden bei der nächsten Begegnung mit einem Deutschen anders mit dem Thema umgehen!

- Indien unterscheidet sich auch in diesem Kontext sehr von Deutschland. Grundsätzlich gilt aber für ganz Indien, dass man Einladungen nicht ausschlagen sollte. Vor allem, wenn man sich nur sehr kurz im Land aufhält. Und der indische Geschäftspartner das Gespräch in einem anderen Ambiente fortsetzen und Ihnen so gleichzeitig etwas von der indischen Kultur zeigen möchte: das Essen! Die indische Küche ist den Einheimischen sehr wichtig und sie sind sehr stolz darauf, weil sie sehr vielfältig ist.
- Je nach Zusammenhang wird man nach Hause, ins Restaurant oder in einen Club eingeladen. Grundsätzlich gilt, dass derjenige, der die Einladung ausspricht, auch zahlt. Getrennte Rechnungen sind in Indien nicht üblich. Wenn Sie im Restaurant beziehungsweise im Club Essen gehen, dann wird für alle Gäste am Tisch gemeinsam bestellt und alles wird geteilt. Am besten, Sie überlassen das Bestellen Ihren indischen Kollegen.
- Während und am Ende von Geschäftsterminen und Verhandlungen ist es in Indien üblich, essen zu gehen. Planen Sie daher für das Essen Zeit ein, vor allem, wenn ein erfolgreicher Geschäftsabschluss in Reichweite ist. Bringen Sie wichtige Dinge am besten vor dem Essen an.
- Geschenke unter Geschäftsfreunden sind in Indien üblich. Die Indier selbst verschicken gerne indisches Kunsthandwerk und religiöse Statuen. Aus Deutschland können im Gegenzug Anzeichen aus der eigenen Heimat, wie z.B. Teller mit dem Wahrzeichen als Aufdruck, Bildhände, Vasen, Zinnbecher, Kuckucksuhren usw. mitgebracht werden.
- Indier legen großen Wert auf ein gepflegtes Äußeres. Männer sollten nicht nur beim Geschäftsessen lange Hosen und Hemd tragen und Frauen ebenfalls lange Hosen oder lange Röcke mit angemessenem Oberteil.

Das Geschäftsessen



VERHALTENSTIPPS

10

- Der Weg des "Kennenlernens" in Indien, vor allem im Business-Kontext, unterscheidet sich von dem in Deutschland. Bei den ersten Meetings auf dem Subkontinent geht es in der Regel nicht darum, sich kurz vorzustellen, das Unternehmen zu präsentieren und dann zum eigentlichen Thema zu kommen. Es geht vielmehr darum, sein Gegenüber und den Menschen, der hinter dem Unternehmen steht, kennenzulernen. Schließlich werden Geschäfte mit Menschen gemacht und nicht mit Institutionen.
- Bei der ersten Begegnung ist es durchaus üblich, einen sehr ausführlichen Small Talk zu führen und sehr viel Privates in Erfahrung zu bringen. So ist es normal zu fragen, ob das Gegenüber verheiratet ist oder Kinder hat. Ebenso, welches Auto er oder sie fährt. Die Kunst ist es, sich bei allzu privaten Fragen geschickt zu entziehen und beispielsweise nicht zu antworten: „Das fragt man bei uns nicht!“
- Denken Sie daran, dass auch Sie die Möglichkeit haben und nutzen sollten, private Fragen zu stellen und Ihren Geschäfts-partner so besser kennenzulernen. Allmählich ändert sich allerdings das für Deutsche vielleicht als indiskret missverständliche Verhalten der Indier, weil viele von ihnen im europäischen Ausland gewesen sind und sich anpassen, wenn ihnen die deutschen Gepflogenheiten vertraut sind.
- Der Austausch von Visitenkarten ist wichtig. Vor allem kann Ihr indischer Geschäftspartner aufgrund Ihrer Position schnell erkennen, ob er mit „dem Verantwortlichen“ spricht. Position ist in Indien Status und somit Macht. Es gibt durchaus noch die klassischen Hierarchien und wenig Matrixorganisationen. Daher sollten Sie darauf achten, dass zu viel Understatement, was in deutschen Unternehmen durchaus üblich ist, oftmals zu Problemen in Indien führen kann.

Die erste Begegnung



VERHALTENSTIPPS

7

VERHALTENSTIPPS

8

Die Konversation



- Wie schon erwähnt, ist bei der ersten Begegnung der Small Talk wichtig. Allerdings ist es auch eine Kunst, Small Talk führen zu können, unabhängig vom Kontext. Es ist wichtig zu wissen, welche Themen man in Indien ansprechen kann und welche nicht. Grundsätzlich gilt: Solange Sie nichts und niemanden kritisieren, ist es möglich über viele Themen zu sprechen.
- Als Ausländer kann man sich in Indien mit kritischen Bemerkungen über den Subkontinent unbeliebt machen. Auch wenn Ihr indisches Gegenüber dabei durchaus Ihrer Meinung sein kann: Vermeiden Sie es trotzdem.
- Sobald Sie Ihre Gesprächspartner kennen, können Sie sich über Wirtschaft und aktuelle Themen gut unterhalten. Politik und die Beziehungen zu Pakistan sind mit Vorsicht zu genießen und mit Bedacht anzusprechen. Themen wie die Religion oder das Kastenwesen können im privaten Kontext vorsichtig angesprochen werden, wie z.B. „Ich kenne mich im Hinduismus nicht so gut aus. Kannst du mir etwas mehr darüber erzählen?“ Themen wie Sexualität sollten, vor allem im Business-Kontext, ganz vermieden werden.
- Deutsche sind für ihre Direktheit bekannt. Sarkasmus ist eine seltene Form der indirekten Sprache, die in Deutschland gerne in der Kommunikation verwendet wird. Allerdings sollten Sie Sarkasmus meiden. Denn, wenn man Sie nicht kennt, und man nicht versteht, was Sie meinen, geraten Sie schnell und ungewollt in einen Konflikt.
- Solange Humor nicht auf Kosten anderer geht, kommt er in Indien sehr gut an.

Die Geschäftsverhandlung



- Viele Geschäftsreisende haben in Indien die Erfahrung gemacht: „Nach der Verhandlung ist vor der Verhandlung“. Das ist nicht verwunderlich, wenn man die Geschichte Indiens und Deutschlands vergleicht. Händlerkultur und Herstellerkultur stehen sich gegenüber. So ist es in Indien Tradition zu verhandeln. Das lernt man auf dem Subkontinent bereits vom Kindesalter an schon beim Einkaufen.
- Bei Verhandlungen gilt es daher immer darauf zu achten, in welcher Position man ist. Stehen sich Kunde und Lieferanten gegenüber, ist der Kunde logischerweise im Vorteil, vor allem dann, wenn er sich mit dem lokalen Markt gut auskennt.
- Oft erhält man schnelle Zusagen von seinem indischen Lieferanten und ist als deutscher Kunde froh, dass man ein schnelles Geschäft abschließen konnte. Sobald aber die erste Lieferung ansteht, kommen die ersten Probleme zum Vorschein. Was ist geschehen? Der indische Lieferant wollte Sie natürlich als Kunden haben und machte Ihnen die Zugeständnisse, die Sie gerne hören wollten. Er hat zu allem „Ja“ gesagt. Sie werden in Indien selten ein „Nein“ zu hören zu bekommen, denn direkt „Nein“ sagen gilt als unhöflich. Stellen Sie daher am besten keine geschlossenen, sondern offene Fragen. Damit haben Sie die Möglichkeit, mehr über Ihr Gegenüber zu erfahren und zu prüfen, ob die Person der richtige Geschäftspartner ist.
- Es ist in Indien durchaus üblich, mit überzogenen Preisen in die Verhandlungen zu gehen. Machen Sie es wie Ihre indischen Kollegen: Bleiben Sie gelassen! Da Zeit ein legitimes Druckmittel ist, bringen Sie von vornherein viel davon mit. Überspitzt gesagt, können Sie nicht am Mittwoch nach Indien reisen, am Donnerstag die Verhandlung führen und am Freitag wieder nach Hause fliegen. Oftmals ist es mit einer einzigen Reise nach Indien auch nicht getan! Planen Sie mehrere Aufenthalte ein.

VERHALTENSTIPPS

6