

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	5
Vorwort und Dank	7
Einleitung	11
Schwarzes Gold im Orient	13
Geschäftserfolg in den Golfstaaten	14
Was Sie von diesem Buch erwarten können	16
Interkulturelle Kompetenz für das Business am Golf	19
Was ist Kultur und warum ist die Beschäftigung damit sinnvoll?	21
Erwartungen der orientalischen Geschäftspartner	33
Business am Golf	35
Wirtschaftliche Zusammenhänge der Länder am Golf	37
Geschäftsmöglichkeiten in den Golfstaaten	44
Wie Religion und Familie das Business beeinflussen	48
Was heißt Islam und was Muslime?	58
Muslime als Geschäftspartner	62
Der Weg zum guten Geschäft	66
Expatriates in den Golfstaaten	73
Partnerinnen und Familie im Ausland	81
Geschäftsfrauen unterwegs	91
Die Entwicklung in der Golfregion	101
Wüstenländer am Golf	105
Iran ايران	110
Irak العراق	116
Kuwait الكويت	119
Saudi-Arabien المملكة العربية السعودية	122
Bahrain البحرين	125

Katar رطق	127
Vereinigte Arabische Emirate الإمارات العربية المتحدة	129
Oman سلطنة عُمان	132
Ausblick: Traditionelle Geschäfte und die Basis für neue	134
Praktische Informationen für die Kooperation mit orientalischen Geschäftspartnern	145
Begrüßungen und Redewendungen	145
Titel und Ehrentitel	146
Allgemeine Regeln für Ihren Geschäftskontakt im Orient	147
Tipps für Ihren Geschäftskontakt mit Arabern	151
Tipps für Ihren Geschäftskontakt mit Iranern	153
Anhang: Was ist was?	157
Regionen und Organisationen	157
Adressen & Kontakte	158
Internet-Links für die Golfstaaten	162
Geplante Termine für Ramadan und Opferfest	165
Sprachen	167
Literatur	179
Stichwortverzeichnis	181