

## **Bulgarije: zakencultuur**

### **Omgangsvormen**

De Bulgaarse bevolking is sterk naar buiten toe georiënteerd. Vooral in de grote steden is de kennis van vreemde talen steeds beter. Veel Bulgaren leren vreemde talen, waarbij Engels de rol van het Russisch als belangrijkste vreemde taal volledig heeft overgenomen.

De omgangsvormen in Bulgarije zijn vaak minder direct dan in Nederland.

Vooraf de oudere generatie (boven de 40 jaar) neemt vaak een afwachtende houding aan, waarbij het initiatief aan de westerse partner wordt overgelaten.

De hoofdbewegingen die Bulgaren maken voor 'ja' of 'nee' zijn tegengesteld aan de Nederlandse: Het hoofd van links naar rechts schudden betekent 'ja', terwijl het op en neer bewegen 'nee' aanduidt.

### **Afspraken maken**

Bulgaren leggen ontmoetingen kort van tevoren vast.  
Neem de tijd voor het opbouwen van een goed contact.  
U kunt beter bellen dan e-mailen.

### **Onderhandelingen**

Gebruik het eerste gesprek voor kennismaking.  
Neem bij onderhandelingen het initiatief.  
Gebruik bij presentaties vooral feiten en cijfers.  
Besteed bij de offerte veel aandacht aan de prijs en betalingsvoorwaarden.  
Status is belangrijk, besteed aandacht aan uw titel en positie.

### **Kleding en relatiegeschenken**

Het is gebruikelijk dat zakenlieden er netjes (in pak) uitzien.  
Kleine relatiegeschenken of attenties zijn zeer gebruikelijk.  
Voorkom overdaad.  
Als u zelf een cadeau krijgt, is het gebruikelijk dit direct open te maken.

24-11-2010