

## „Nicht mit Komplimenten sparen“

Tipps und Tabus fürs Business in der Slowakei

Agata Danis\*

In der Slowakei, einem ehemals zentralen Bestandteil der Österreich-Ungarischen Monarchie, sind die Verhaltensformen jenen in Österreich auffallend ähnlich. Durch die geografische Nähe ist Bratislava seit dem EU-Beitritt des Landes für die österreichische Wirtschaft besonders attraktiv geworden. Machen Sie sich mit den kulturellen Feinheiten des Nachbarn vertraut.

■ **Geschäftssprache:** Es ist durchaus möglich, dass Ihr Geschäftspartner in Bratislava Slowakisch, Ungarisch, Deutsch und die junge Generation auch Englisch spricht. Dennoch würde ich raten, abzuklären, ob ein Dolmetscher gebraucht wird.

■ **Business-Tipps:** Die jungen Slowaken sind allgemein pragmatisch, vorwärtsgerichtet und optimistisch.

■ Die Sympathie der Slowaken kann der österreichische Geschäftsmann mit Bescheidenheit und vor allem mit Zuhören gewinnen. Er sollte den Menschen das Gefühl geben, dass er sich für sie Zeit

nimmt und Verständnis für sie hat.

■ Für den Verhandlungspartner aus der Slowakei ist wichtig, dass ihr Land, ihr Unternehmen entsprechend sensitiv und feinfühlig geschätzt wird.

■ Der österreichische Geschäftsmann sollte sehr aufpassen, wie er gegenüber seinen slowakischen Partnern auftritt. Die Slowaken dürfen dabei auf keinen Fall das Gefühl haben, dass sie durch einen Mächtigeren überrumpelt oder ausgenutzt werden. Das von jahrhundertelanger Fremdherrschaft geprägte Volk reagiert äußerst sensibel, wenn es sich in seinem nationalen Stolz verletzt fühlt.

■ Die Slowaken sind stolz auf ihre Hauptstadt und davon überzeugt, dass - wie ein Sprichwort sagt - „die schönsten Frauen der Welt in Bratislava zu finden sind“. Die Frauen legen großen Wert auf

ihr Aussehen und kleiden sich auch im Business betont weiblich. Man sollte mit Komplimenten nicht sparen. Komplimente gehören zum Alltag, werden sogar erwartet und nicht als Belästigung - wie z.B. in den USA - gesehen.

■ **Gesprächsthemen und Tabus:** Die Slowaken begrüßen jedes Gespräch, in dem sie sich in ihrer nationalen Identität gestärkt fühlen.

■ Gespräche über die schöne Landschaft der Hohen Tatra, die sensationellen Ergebnisse im Eishockey, wo die Slowaken zur Weltspitze gehören, den EU-Beitritt des Landes, usw. werden dazu beitragen, eventuell vorhandenes Eis zu brechen.

■ Vermeiden Sie Gespräche über Spannungen mit Ungarn oder Tschechen. Auch diese Länder in Vergleich zur Slowakei zu stellen gilt als absolutes Tabu.

### BUSINESS BEHAVIOUR



\*Agata Danis  
ist Unternehmensberaterin  
bei mcci marketing coaching  
consulting international.  
[www.mcci.at](http://www.mcci.at)