

Ihr Business Meeting in Spanien – landestypische Besonderheiten

Geschäfte in Spanien laufen etwas anders ab als in Deutschland.

Aus unserer fast 20-jährigen Erfahrung in diesem Land möchten wir Ihnen einige tips für Ihr Business Meeting in Spanien mit auf den Weg geben.

Pünktlichkeit

Während die Spanier selber durchaus die bekannte deutsche Pünktlichkeit schätzen, nehmen sie es selber damit nicht so genau.

Nehmen Sie es also nicht persönlich, wenn das Treffen nicht pünktlich beginnt oder verbindet das unbedingt mit Mangel an Respekt.

Selber sollte man als Deutscher unbedingt pünktlich sein und bei eigenen Verspätungen telefonisch Bescheid geben.

Begrüßung und Anrede

Die spanische Begrüßung unterscheidet sich etwas von der deutschen.

Männliche Teilnehmer begrüßen sich mit einem Handschlag.

Frauen begrüßen sich mit doppeltem, in die Luft gehauchtem Wangenkuss – erst berühren sich die rechten, dann die linken Wangen.

Etwas komplizierter wird es zwischen männlichen und weiblichen Teilnehmern. Bei formellen und besonders ersten Treffen kann man als Deutscher schonmal beim Händeschütteln bleiben. Üblich ist in Spanien jedoch auch hier der doppelte Kuss – der beso. Im Zweifel bleiben Sie beim Händeschütteln.

Die offizielle Ansprache lautet in Spanien Señor oder Señora plus Nachname und das „ Sie / Usted “. Der Gebrauch des „Du / Tu “ ist aber in Spanien viel alltäglicher als in Deutschland.

Auch im geschäftlichen Umgang einigt man sich in der Regel bei Gesprächsbeginn auf das „ Du “ und spricht sich mit Vornamen an.

Oft führt das zu komischen Szenen, wenn sich dann in einem meeting in Spanien geduzt wird während sich die deutschen Gesprächsteilnehmer unereinander danach wieder Siezen.

Small talk und Gesprächseinstieg

Auch wenn wir Deutsche es mögen, bei Geschäftsterminen schnell auf den Punkt zu kommen, passen Sie sich bitte den Gewohnheiten der südländischen, sehr beziehungsorientierten Kulturen an !

Small Talk gehört einfach zum Business in Spanien : Essen, Wein, Autos, Fussball.....lassen Sie sich auf ausgiebige Gespräche ein und machen Sie sich nicht durch kurz angebundene Antworten oder ablehnende Körpersprache bei Ihren Geschäftspartnern unsympathisch.

Wie in jedem Land existieren aber auch in Spanien einige heikle Gesprächsthemen. Generell nicht gern angesprochen werden Spanier auf den Stierkampf, das Königshaus oder die Zeit der Franco-Diktatur. Katalanen und Basken bezeichnen sich nicht als Spanier . Seit Jahren streben diese Regionen nach Unabhängigkeit und sind sehr stolz auf ihre eigene Kultur und Sprache. Hören Sie bei diesen Themen eher zu und seien Sie vorsichtig mit Ihren eigenen Auffassungen.

Gesprächsführung und Agenda

Lassen Sie sich hier auf Änderungen ein und versuchen nicht, Ihren vorbereiteten Fahrplan starr „abzuarbeiten“.

Die Dinge funktionieren hier anders, seien Sie flexibel !

Vor allem erwarten Sie nicht, dass Ihre Gesprächspartner bei ihren Ausführungen schnell auf den Punkt kommen. Spanier wiederholen gern Dinge mehrere Male und kommen nicht so schnell auf den Punkt wie wir Deutsche das oft gerne hätten.

Man muss das ja nicht für gut befinden, aber selbst die Ziele sind bei einem Meeting in Spanien nicht immer klar im Fokus.

Während bei uns die Entscheidungsfindung oft im Mittelpunkt steht, muss dies in Spanien nicht der Fall sein. Oft geht es vielmehr um den Austausch von Meinungen und das Sammeln von Sympathiepunkten.

Entscheidungen, ob es zu einem Geschäft kommt, werden häufig erst nach einem gemeinsamen Essen getroffen, nicht im meeting.

Geschäftessen

Geschäftessen spielen für Ihr Business in Spanien eine wichtige Rolle.

Ihre Partnern und Kunden wollen Sie hier noch näher kennenlernen, bevor Sie mit Ihnen mit Ihnen „ins Geschäft kommen“

Anders als oft in Deutschland ist es in Spanien üblich, sich für ein Essen viel Zeit zu nehmen.

Beim Geschäftsessen in Spanien, auch zum Mittag, wird fast immer Alkohol (Wein oder Bier) getrunken.

Geschäftliche Themen sind nicht unbedingt Teil der Konversation beim Essen, es geht hier in erster Line darum, „das Eis zu brechen“.

Fazit :

Berücksichtigen Sie vor allem, dass persönliche Beziehungen oft Vorrang haben vor technischen Details, Rabattstaffeln und dem vermeintlich „bestem Angebot“.

Emotionale Aspekte sind mindestes ebenso wichtig wie Rationalität.

Oft treten Deutsche im Ausland sehr selbstbewusst und mit einer leichten Tendenz zur Arroganz auf.

Bescheidenheit, Fingerspitzengefühl und Hochachtung des Geschäftspartners sind die Schlüssel zum geschäftlichen Erfolg in Spanien.

Vergeben Sie nicht leichtsinnig die Chance, dass Spanier per se eine hohe Meinung von deutschen Tugenden und deutschem Unternehmertum haben.