

# INTERKULTURELLES TRAINING SPANIEN – GESCHÄFTSBEZIEHUNGEN ERFOLGREICH KNÜPFEN UND PFLEGEN

Das auf der Iberischen Halbinsel gelegene Spanien zählt zu den beliebtesten deutschen Reisezielen. Deutschland hat nicht nur einen großen Einfluss auf den Tourismus in Spanien, auch in anderen wirtschaftlichen Bereichen pflegen die beiden Länder intensiven Kontakt. Laut der Deutschen Handelskammer für Spanien sind circa 1.200 deutsche Unternehmen vor Ort vertreten. Doch worauf sollte man achten, wenn man berufliche Kontakte knüpfen oder pflegen möchte?

Die persönliche Beziehung spielt in der spanischen Business-Kultur meist eine wichtige Rolle, was deutsche Manager oftmals unterschätzen. Dies bedeutet, dass man mit Geschäftspartnern und Kollegen tendenziell eine freundschaftliche Beziehung führt und auch ausgedehnt über Privates spricht: Was machen die Kinder? Welchen Hobbys geht man nach? Haben Sie eine freundschaftliche Ebene erreicht, kommen Sie nicht nur eher zu Geschäften, diese laufen zudem oft auch viel effizienter. Deshalb ist es beispielsweise sinnvoll, mit potenziellen Kooperationspartnern erstmals persönlich auf Messen oder in Rahmen von Veranstaltungen in Kontakt zu treten.

Beim ersten Kontakt mit Spaniern werden Sie schnell merken, dass doppelte Nachnamen wie Rodriguez Zapatero sehr üblich sind. Dabei ist der erste Nachname jeweils der wichtigere. Es genügt also, wenn Sie diesen verwenden. Ohnehin wird im Vergleich zu Deutschland in Spanien tendenziell schneller zum Du übergegangen. Achten Sie daher darauf, dass Sie sich immer mit Vor- und Nachnamen vorstellen und versuchen Sie, möglichst auf die Du-Ebene zu kommen. Ist dieser erste Schritt einmal getan, so sollten Sie die Beziehung zu Ihrer Kontaktperson pflegen. Generell ist dabei die mündliche der schriftlichen Kommunikation vorzuziehen. Anstatt eine E-Mail zu schreiben, ist es effektiver, Ihren spanischen Geschäftspartner anzurufen und bei dieser Gelegenheit ein paar persönliche Worte mit diesem zu wechseln.

Auf Small Talk-Themen können Sie sich leicht vorbereiten und sich beispielsweise über die regionale Küche oder spanische Weine informieren. Darüber hinaus ist Fußball in Spanien sehr beliebt. Rechnen Sie in solchen informellen Gesprächen mit persönlichen Fragen und lassen Sie Einblicke in Ihr Privatleben zu – Ihr Gegenüber möchte Sie persönlich einschätzen können. Einige Themen sollten Sie jedoch auch meiden, da sie in der spanischen Bevölkerung polarisieren. Zu diesen zählen das spanische Königshaus, die Verwendung von regionalen Sprachen oder der Stierkampf.



**eidam & partner. die auslands-experten.**  
**interkulturelles training. coaching. consulting. elearning.**

---

Selbstverständlich spielt der Beziehungsaufbau auch im Rahmen von Geschäftsreisen meist eine große Rolle. Sie sollten beispielsweise keine Einladung – und sei sie nur zu einem Kaffee – ablehnen. Sie dient dazu, sich besser kennenzulernen und bietet eine gute Möglichkeit, sich informell auszutauschen. Zeigen Sie Interesse an Ihrem Gegenüber. Vermeiden Sie geschäftliche Themen und warten Sie, bis Ihr Gegenüber diese anspricht. Visitenkarten und Ähnliches sollten sie ebenfalls erst im eigentlichen Meeting aushändigen. Ihr Ziel sollte es sein, persönliche Sympathien [abseits vom beruflichen Teil] zu wecken und das Vertrauen Ihres Geschäftspartners zu gewinnen.

Während Meetings und bei Präsentationen können Sie, unserer Erfahrung nach, eher durch Charisma und einen lebendigen Vortrag punkten, als durch die Präsentation von Zahlen, Fakten und Expertenwissen. Gehen Sie bitte nicht davon aus, dass schon bei Ihrem ersten Treffen konkrete Maßnahmen festgelegt werden und signalisieren Sie Offenheit und Flexibilität in Ihrem Vorgehen!

Bei den hier gegebenen Hinweisen ist zu bedenken, dass sich nicht alle Spanier gleich verhalten. Sprich: Sich für interkulturelle Unterschiede zu sensibilisieren bedeutet, ein Gefühl für sein Gegenüber, dessen Bedürfnisse und erwünschte Verhaltensweisen zu entwickeln. Sehen Sie die hier gegebenen Hinweise daher bitte als Anhaltspunkt!

Die Autorin: Julia Jürging arbeitet beim [interkulturellen Weiterbildungsanbieter Eidam & Partner](http://www.eidam-und-partner.de). Dieser bietet seit dem Jahr 2004 Interkulturelle Trainings und Interkulturelle Coachings zu 80 Zielländern sowie zu verschiedenen länderübergreifenden Themen an.

