

## **Spanje: zakencultuur**

U vindt hier een aantal praktische tips bij het zakendoen in Spanje. NL EVD Internationaal heeft regelmatig contact met ondernemers en adviseurs die uit de praktijk tips kunnen geven voor de beste aanpak.

### **De Spanjaarden**

Spanjaarden zijn hartelijk en gastvrij en tonen respect voor hun gasten. Zij zijn geneigd zich in positieve, optimistische zin te uiten en zullen niet snel "nee" zeggen.

### **Regionale verschillen**

De Spaanse mentaliteit en handelwijze verschillen per deelstaat. Het noorden van Spanje (onder meer de regio's Catalonië, Aragon, Asturië, Galicië) is serieus, ingetogen en gedisciplineerd. Vooral in Catalonië is men wat zakelijker ingesteld. Het zuiden (onder meer de regio's Valencia, Andalusië en Murcia) is over het algemeen informeler en meer toegankelijk.

### **Taal**

Het is in de praktijk belangrijk om het Spaans te beheersen. Als u geen Spaans spreekt, kunt u het beste gebruikmaken van een tolk. In de grote steden wordt ook vaak Engels of Frans gesproken.

### **Aanspreektitels**

In Spanje bestaat de naam uit drie delen: voornaam, naam van de vader en naam van de moeder. Bij de introductie wordt de eerste achternaam (van de vader) gebruikt. Bij geschreven correspondentie en officiële documenten worden beide achternamen gebruikt.

Gebruikte aanspreektitels zijn señor of señora voor de achternaam en don of doña voor de voornaam. Het is niet de gewoonte om titels te gebruiken.

### **Zakelijke afspraken**

Het is van cruciaal belang goed en regelmatig contact te houden. Geef al uw telefoontjes, mailings en brieven een vervolg.

Laat na een zakelijke afspraak een in het Spaans, Engels of Frans gesteld verslag bij de Spaanse gesprekspartner achter.

Visitekaartjes zijn belangrijk; deel ze aan alle gespreksdeelnemers uit.

Het is gebruikelijk om zaken te doen tijdens de lunch (14.00 tot 17.00 uur). Het zakelijk gesprek is meestal aan het eind van de lunch. Degene die de lunch voorstelt, betaalt.

## **Werktijden**

De werktijden in Spanje zijn over het algemeen van 9.00/9.30 uur tot 18.30/19.00 uur. Van 14.00 tot 16.00 uur zijn bedrijven meestal onbereikbaar. Gedurende vakantietijd in augustus zijn de kleine bedrijven geheel gesloten en grote bedrijven zijn minder actief.

## **Overige tips**

Verricht marktonderzoek.

Werk met lokale partners. Zij kennen de betalingsmoraal en regels.

Bedenk of uw product qua look en stijl in het exportland past.

Begin klein. 'Act global, think local'.

04-01-2011