

4

Meetings und Präsentationen

Ein spanischer Arbeitstag sieht eine Vielzahl von Meetings vor. Dabei ist der Austausch von Informationen einer der Hauptaspekte. Allerdings spielt in spanischen Besprechungen immer auch der Beziehungsfaktor mit hinein. Die Darstellung der eigenen Person ist daher wichtig. Redegewandtheit und Charisma werden die Teilnehmer eher überzeugen als eine detaillierte und mit viel Expertenwissen gespickte Präsentation.

Bei ersten Zusammenkünften zwischen neuen Geschäftspartnern formulieren Spanier eher allgemeine Aussagen und **Stoßrichtungen**. Sie sollten ebenfalls davon absehen, mit einem Berg an ausgearbeiteten Papieren anzutreten. Das könnte den Eindruck vermitteln, dass Sie der spanischen Seite Ihre genauen Vorstellungen überstülpen möchten. Zeigen Sie sich also offen und flexibel. Konkreter wird es zu einem späteren Zeitpunkt.

Einen Hinweis, ob Sie in einer anstehenden Bespre-

chung finale Ergebnisse erwarten dürfen oder nicht, gibt Ihnen der **Teilnehmerkreis**, den Sie im Vorfeld prüfen sollten. Werden Vorgesetzte und Mitarbeiter anwesend sein, geht es wahrscheinlich nur um die reine Weitergabe von Informationen und Instruktionen. Definitive Entscheidungen fallen in spanischen Unternehmen nur im Kreis der Führungskräfte. (Mehr zum Thema ›Entscheidungen‹ finden Sie in Kapitel 5, ab Seite 52)

Ablauf eines Meetings

Geschäftsleuten aus deutschsprachigen Ländern erscheinen spanische Meetings häufig sehr chaotisch, völlig unstrukturiert und ergebnislos. Es beginnt damit, dass die Besprechung zehn bis fünfzehn Minuten später anfängt als geplant. Diejenigen, die bereits anwesend sind, nutzen die Zeit für Small Talk oder Telefonate. Sich darüber zu beschweren, dass man Sie warten lässt, sollten Sie sich verkneifen. Wie gesagt, Sympathie und Freundlichkeit sind anfangs am wichtigsten. Sie sollten allerdings vorsichtig damit sein, einfach selbst zu spät zu kommen. Menschen aus Deutschland, der Schweiz und Österreich stehen im Ruf, pünktlich zu sein. Dementsprechend kann auch die Erwartungshaltung Ihrer spanischen Geschäftspartner ausfallen.

Zwar gibt es in Meetings eine **Agenda**, jedoch wird diese nicht Punkt für Punkt abgearbeitet. Man steigt selten gleich ins Thema ein, springt häufig zwischen den Topics hin und her oder diskutiert über etwas, das gar nicht

auf der Agenda steht. Spanier sind der Auffassung, dass Themen, die im Moment aufkommen und wichtig sind, auch gleich besprochen werden sollten. Warum warten, bis der Punkt an der Reihe ist? Hier sollten Sie Flexibilität beweisen, vor allem wenn die angesetzte Besprechungszeit am Ende – aus Ihrer Sicht maßlos – überzogen wird.

Darüber hinaus kann es für nicht-spanische Ohren schwierig sein, in Meetings mit mehreren Personen allem zu folgen. Denn es wird durcheinander und gleichzeitig gesprochen. Handys klingeln, es werden Anrufe beantwortet oder Seitengespräche geführt. Teilnehmer stehen plötzlich auf und gehen im Raum umher, während sie telefonieren. Sich zu konzentrieren, kann da schwer fallen.

Übrigens, da gemeinsames **Essen** im Geschäftsleben einen hohen Stellenwert einnimmt, finden Spanier es sehr ungewöhnlich, wenn nicht unangebracht, aus Zeitgründen die Mittagspause ausfallen zu lassen und stattdessen während der Besprechung Schnittchen und Snacks zu servieren.

Präsentationen

Wie eingangs bereits angedeutet, hat auch in Präsentationen der Beziehungsaspekt eine große Bedeutung. Tragen Sie Ihren Vortrag daher eloquent und mit ansteckender Begeisterung vor, damit Ihre Botschaft wirklich ankommt und man Sie für kompetent hält. Eine reine Aneinanderreihung sachlicher Aspekte und Zahlen würde nach spanischen Maßstäben sehr mono-

ton klingen. Natürlich können Sie Daten und Fakten präsentieren, achten Sie jedoch darauf, dass Sie diesen Teil Ihrer Präsentation nicht zu ausführlich gestalten. Insgesamt sollte Ihr Vortrag **kürzer** ausfallen als für ein rein deutschsprachiges Publikum. Die Folien sollten generell weniger Text enthalten.

Hören Sie einer Präsentation Ihres spanischen Kollegen oder Geschäftspartners zu, werden Sie diese vielleicht als **zu wenig konkret** empfinden. Gerne können Sie dann Fragen stellen, aber nageln Sie den Präsentator nicht fest und vor allem kritisieren Sie ihn nicht dafür. Kritik im großen Kreis wird Ihre Beziehung zum Vortragenden strapazieren und auch die übrigen Zuhörer werden sie nicht gutheißen. (Mehr zum Thema ›Kritik äußern‹ finden Sie in Kapitel 3, Seite 37) Haben Sie Detailfragen, sprechen Sie den Präsentator lieber nach dem Vortrag unter vier Augen an. Gehen Sie dabei indirekt vor und sagen Sie z.B. ›Mir ist noch nicht ganz klar, wie...‹ oder ›Ich weiß nicht, ob ich das richtig verstanden habe, dass...‹ anstatt zu sagen ›Auf Seite vier der Präsentation ist aber ein dicker Fehler‹.

Bedenken Sie auch, dass sich Spanier auf eine Präsentation weniger intensiv vorbereiten als deutschsprachige Geschäftsleute. Stattdessen **improvisieren** sie häufiger und vertrauen auf ihre Ausstrahlung und Überzeugungskraft. Jede einzelne Zahl und jedes Detail im Kopf zu haben, ist dafür aus spanischer Sicht nicht notwendig.

Diese **Unterschiede im Präsentationsstil** führen in Meetings mit spanischen und deutschsprachigen Teilnehmern schnell zu Missverständnissen. Die deutsch-

sprachigen Kollegen schätzen die Spanier als ungenau und vielleicht sogar inkompetent ein – und werden von diesen als trocken, detailversessen und langweilig wahrgenommen. Daher gilt für Präsentationen vor einem spanischen Publikum: Leiten Sie Ihren Vortrag mit einem persönlichen Erlebnis oder einer kleinen Geschichte ein und beziehen Sie Ihr Publikum nach Möglichkeit mit ein. Sprechen Sie von ›wir‹ statt in der Ich-Form und nennen Sie nur die wichtigsten Daten. Dann wird man Sie und Ihren Präsentationsstil schätzen.

Auf einen Blick

- Meetings und Präsentationen haben in Spanien immer auch einen beziehungsfördernden Charakter.
- Redegewandtheit und Charisma des Vortragenden überzeugen mehr als eine ausführliche Darstellung von Zahlen, Daten und Fakten.
- Formulieren Sie Fragen an den Vortragenden zurückhaltend und indirekt.

Achtung!

- Vermeiden Sie in einer großen Runde Hinweise auf Fehler. Sprechen Sie den Präsentator besser im Anschluss persönlich an.
- Planen Sie nach Ihrem eigenen Vortrag Zeit ein, um mit spanischen Teilnehmern Fragen und Anmerkungen im Zwiegespräch zu besprechen.