

strategisch spanien für einsteiger



Deutsche gelten als robust

BERUFSEINSTIEG IN SPANIEN :: Spanien wird zurzeit von einer heftigen Wirtschaftskrise heimgesucht – Jobs für Deutsche liegen im sonnigen Süden also nicht gerade auf der Straße. Nur wer gezielt persönliche Kontakte in die iberische Arbeitswelt knüpft, hat die Chance, einen Arbeitsplatz zu finden. Dem einen oder anderen mag dabei helfen, dass Deutschen der Ruf des fleißigen und zielstrebigem Mitarbeiters vorausseilt.

Die Stimmung wird deutlich trüber in Spanien. Im Sommer kletterte die Arbeitslosenquote auf über 10 Prozent. Auch der private Konsum geht zurück. Da besteht eine gewisse Zurückhaltung, teure ausländische Mitarbeiter einzustellen, sagt Peter Moser, Geschäftsführer der Deutschen Handelskammer für Spanien in Madrid.

War die Bauindustrie lange der Motor des Wachstums auf der iberischen Halbinsel, ist die Immobilienblase nun geplatzt – und die Krise hat längst auch andere Wirtschaftszweige erwischt. Qualifizierte Leute werden dennoch überall und in jeder Situation der Wirtschaft gesucht, ermuntert Moser deutsche Bewerber, die es in den Süden zieht. Allerdings sollte man seinen beruflichen Einstieg in Spanien gut überlegen und möglichst illusionslos angehen, mahnt er. Die erste Erfahrung, die man macht, ist die, dass das Vergütungsniveau deutlich niedriger ist. Wer einen Landesvertrag unterschreibt und nicht als Expatriot arbeitet, ver-

dient hier etwa 30 Prozent weniger als die Kollegen in Deutschland.

Die Einstiegsgehälter für Akademiker liegen bei etwa 24.000 Euro – wer 30.000 Euro bekommt, ist schon reich. Andererseits sind Steuern und Sozialabgaben ebenfalls niedriger. Sie liegen bei rund 30 Prozent. Viele junge Leute finden es auch noch ganz normal, während des ersten Jobs in einer WG zu leben, was natürlich für Ausländer den Kontakt mit Land und Leuten einfacher macht.

Bei der Suche nach dem Traumjob im Lieblingsurlandsland der Deutschen hilft vor allem eine ordentliche Portion Pffiffigkeit. Kreative Eigeninitiative ist gefragt. Die Politikwissenschaftlerin Kristina Kausch, die nach ihrem Studium erste Berufserfahrung schon in Lateinamerika gesammelt hatte, hat sich jedenfalls von den Warnungen hinsichtlich der schwierigen Situation in ihrer Branche nicht beirren lassen und bei der Jobsuche auf eigene Faust losgelegt. »Ich habe eine regelrechte Net-

working-Attacke gestartet«, erzählt die gebürtige Hamburgerin. »So zwei bis drei Wochen, bevor ich ohnehin zu einem Expertenseminar in die spanische Hauptstadt reisen wollte, bin ich aktiv geworden. Ich habe im Internet interessante potentielle Arbeitgeber und die Ansprechpartner recherchiert. Dorthin habe ich dann meinen Lebenslauf geschickt und dazu geschrieben, dass ich dann und dann zu der Tagung vor Ort bin. Da es sich um eine relativ kleine Community handelt, in der ich arbeite, waren etliche der Angeschriebenen dann tatsächlich auch auf dem Seminar. Teilweise hatte ich sogar schon erste Vorstellungsgespräche in der Hotelloobby.« Ihren Vertrag konnte Kausch bald unterschreiben. Inzwischen ist sie bei einem Thinktank in Madrid tätig.

Die Jobsuche in Spanien läuft zwar offiziell ähnlich wie in Deutschland. Tatsächlich aber spielen schriftliche Bewerbungen nicht so eine große Rolle – sie sind den Spaniern zu anonym. Hier

läuft viel, viel mehr über persönliche Kontakte, betont Kausch. Die Leute sind alle sehr vernetzt. Allerdings sind die Menschen hier auch deutlich passiver in der Arbeitssuche. Ihr Tipp: »Wenn man aktiv an die Firmen herantritt, kann man schon ein wenig aus der Masse hervortreten.«

Das klappt aber nur, wenn die Spanischkenntnisse tipptopp sind – und zwar in Wort und Schrift. Englisch als Arbeitssprache ist in spanischen Firmen kaum verbreitet, so dass man es sich aus dem Kopf schlagen kann, seinen Berufseinstieg in Englisch zu machen. Auch in Spanien ansässige deutsche Unternehmen sind stark vertriebsorientiert – das heißt, sie suchen Leute mit guten Kenntnissen der lokalen Gegebenheiten und nicht Leute, die sich erst zurechtfinden müssen, sagt Moser. Deutsche stehen hier in Konkurrenz zu Arbeitssuchenden aus Spanien oder etwa auch aus Lateinamerika.

Relevante Arbeitsmärkte für Ausländer gibt es vor allem in den Metropolen Madrid und Barcelo-