

„In Spanien ist die Mittagspause heilig!“



Die Wirtschafts- und Staatsschuldenkrise bestimmt aktuell viele Themen im Verhältnis Deutschland – Spanien. Wirtschaftsexperten sehen aber auch die Chance für eine Trendwende. Durch die Krise wird es günstiger, in Spanien zu investieren. Der in Lübeck geborene Rechtsanwalt Tim Wirth lebt und arbeitet seit Jahren als Rechtsanwalt auf Mallorca und ist Experte für Immobilien-, Handels-, Wirtschafts- und Steuerrecht.

von Harald Schiller - Fix International Services –
Newsletter Juli 2013

Rubrik: **Interview mit Tim Wirth**

Tim Wirth, Jahrgang 1965, hat als Rechtsanwalt die Zulassung in Deutschland und Spanien. Nach Abitur und Banklehre in Lübeck arbeitete er bei einer Fluggesellschaft. Es folgte ein Studium der Rechtswissenschaften und der spanischen juristischen Fachsprache an der Universität Hamburg sowie Kulturmanagement an der Musikhochschule. Tim Wirth arbeitete zunächst als Rechtsanwalt in Hamburg. 1997 erhielt er ein Angebot der Unternehmens- und Managementberatung Ernst & Young und zog nach Spanien. Sieben Jahre war er bei Ernst & Young Madrid/Palma für die Betreuung ausländischer Investoren zuständig sowie vier bei Cuatrecasas in Barcelona/Palma. Die Anwaltsprüfung des spanischen Justizministeriums erfolgte im Jahre 2000 in Madrid. Seit 2009 Selbständigkeit bei Iurisconcept. Sprachen: Deutsch, Spanisch, Englisch. Schwerpunkt: Immobilien-, Handels-, Wirtschafts- und Steuerrecht. Zu seinen Kunden zählen internationale Bankhäuser, die größten Firmen der Balearen und internationale Investoren, die in Spanien aktiv sind.

Tim Wirth, Sie waren für Ernst & Young Madrid/Palma und eine führende spanische Wirtschaftskanzlei für die Betreuung ausländischer Investoren in Spanien zuständig. Welchen Einfluss hat die aktuelle Wirtschafts- und Staatsschuldenkrise auf die Stimmung bei den Investoren?

Tim Wirth: Erstaunlicherweise führt die Staatsschuldenkrise nicht dazu, dass sich die Investoren erschrocken abwenden. Ich bekomme viele Anfragen aus europäischen Ländern, die Investoren sind auf Schnäppchenjagd! Deutschland ist augenblicklich sehr teuer. Und Spanien bietet, im Unterschied zu Griechenland, eine hervorragend funktionierende Verwaltung.

Warum suchen derzeit vermehrt mittelständische deutsche Unternehmen ihre Chance in Spanien und was raten Sie diesen?

Tim Wirth: Sie müssen sich sehr genau den Standort anschauen. Und bedenken, dass das Arbeitsrecht in Spanien extrem unflexibel ist und oftmals zum Nachteil der Unternehmen ausgelegt wird. Man kann als Unternehmer machen was man will – vor Gericht zieht man

immer den Kürzeren. Zwar gab es gerade einige Arbeitsmarkt-Reformen. Aber man hat schon oft versucht, Flexibilität durchzusetzen. Der Umsetzungsprozess braucht neues Denken. Das dauert erfahrungsgemäß... Die Gerichte haben noch nicht umgelernt. Auch die Fronten zwischen Gewerkschaften und den Arbeitgebern sind in Spanien verhärtet. Das gilt auch für die politischen Parteien. Die sind nicht konsensfähig. Die Konservative und die sozialistische Partei bekämpfen sich bis aufs Blut. Eine große Koalition, die in Deutschland grundsätzlich möglich ist, wäre in Spanien nicht vorstellbar.

Aufgrund der Wirtschaftskrise zieht es gut ausgebildete junge Spanierinnen und Spanier nach Deutschland auf den Arbeitsmarkt. Welches Bild haben sie von Deutschland? Gilt noch das Klischee vom unpersönlichen Deutschen, der nur arbeitet und nicht zu leben versteht?

Tim Wirth: Ja, das Klischee gilt noch. Denn die Spanier leben gerne. Aus spanischer Sicht verdienen die Deutschen wesentlich mehr. Oft werden allerdings nur die Bruttogehälter verglichen. In der Realität ist die Spanne nicht so groß.

Gibt es deutsche Eigenheiten im Arbeitsleben, die Sie bei Ihrer Tätigkeit als Rechtsanwalt in Spanien vermissen?

Tim Wirth: Manchmal fehlt mir die Effizienz. Der Deutsche arbeitet durch, in Spanien ist die Mittagspause heilig. Aber die Mittagspause dient auch zu Gesprächen. Das muss man akzeptieren, mehr Fragen werden im persönlichen Kontakt geregelt. Manchmal habe ich Investoren, die kommen angeflogen und wollen dann um 13.30 h sofort die Powerpoint-Präsentation sehen. Aber das geht hier gar nicht. Hier wird erstmal in einem guten Restaurant ein Tisch bestellt. Umgekehrt erlebe ich hungrige Spanier in Deutschland an den Konferenztischen, auf denen typischerweise nur Kaffee, Kekse und Apfelsaft stehen. Weil jedoch die Spanier in der Regel kaum frühstücken, ist das Essen am Mittag ein absolutes Erfordernis.

Fallen Ihnen interkulturell bedingte Hürden ein, die die Zusammenarbeit zwischen Deutschen und Spaniern erschweren?

Tim Wirth: Ich bin permanent ein Dolmetscher für interkulturelle Fragen. Gerade ältere deutsche Manager sagen: Das läuft in Deutschland so oder so. Deshalb machen wir das hier jetzt auch so. Dann sage ich: Dann investieren Sie doch im Allgäu. Oft knallen die Mentalitäten aufeinander. Man schaue sich nur die Oper von Georges Bizet an, mit dem stolzen Stierkämpfer Escamillo. Dem kann man nicht sagen: „In Deutschland ist es so oder so!“ Das verletzt ihn. Deutsche gehen ins Ausland und denken: Es muss alles so sein wie in Deutschland. Da ist noch ein Umdenken erforderlich. Viele Manager aus Deutschland, die ins Ausland gehen, wollen weg von dem durchgetakteten Alltag. Sie lieben die spanische Lebensart und wollen raus aus dem Hamsterrad, wollen anders leben. Auf der anderen Seite halten sie immer noch den deutschen Effizienzbegriff hoch.

Was hat Sie als Rechtsanwalt eigentlich nach Spanien geführt?

Ich erhielt 1997 ein Angebot von Ernst & Young. Das Unternehmen suchte einen Mitarbeiter für die Betreuung deutscher Investoren in Spanien. Ich wollte mein Spanisch verbessern und mein spanisches Anwaltsexamen machen. Nach zwei, drei Jahren sollte es nach Hamburg zurück gehen. Ich wollte im kulturellen Bereich arbeiten, etwa als Experte für Bühnen- und Urheberrecht oder als Verwaltungsdirektor im Theaterbereich. Doch es ist anders gekommen, jetzt arbeite ich als selbständiger Rechtsanwalt für Iurisconcept und Iurisnautic auf Mallorca und lebe hier sehr gerne! Iurisconcept besteht aus einem Fachteam mit langjähriger Erfahrung. Wir unterstützen unsere Kunden in allgemeinen Rechtsfragen, im Strafrecht, Baurecht und Steuerrecht. Iurisnautic ist auf steuerliche und juristische Fragen bei dem Erwerb

von Yachten, Liegeplätzen und Immobilien, Chartergesellschaften und internationale Transaktionen spezialisiert.

Wie sieht es aus, wenn man in Spanien vor Gericht zieht?

Auch im Prozessrecht muss man achtgeben. Wenn man vor Gericht geht gilt: die Fristen in einem spanischen Gerichtsverfahren sind heilig. Ich bin immer wieder erstaunt, wie leicht man von einem deutschen Gericht eine Fristverlängerung genehmigt bekommt oder Termine auf Antrag verschoben werden. Das ist hier undenkbar. Die Fristen sind sehr eng und unbedingt einzuhalten. Das heißt wiederum nicht, dass die Gerichte schnell reagieren – die können sich alle Zeit der Welt nehmen... Aber an das Einhalten der Fristen muss man deutsche Mandanten erst gewöhnen.

Warum sollten deutsche Investoren die Expertise von Rechtsanwälten in Anspruch nehmen, die das deutsche Recht kennen? Wo lauern für deutsche Investoren unter Umständen Fallstricke?

Die Rechtssysteme sind zwar in vielen Bereichen ähnlich - aber nicht gleich. Und nur, weil einige Paragraphen und Bestimmungen gleich sind, heißt das nicht, dass das ganze Gesetz dem deutschen Pendant entspricht. Das sind die Fallstricke! Auch bei Übersetzungen muss man achtgeben. Zwar ist, zum Beispiel, eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Aber in Spanien genügt dafür ein Mindestkapital von nur 3006 Euro. Erklärt man das nicht, so macht sich ein Deutscher falsche Vorstellungen. Und eine spanische „Sociedad Limitada“ (GmbH) kann durch einen sogenannten „Consejo“, eine Art Verwaltungsrat, vertreten werden – eine Figur, die immer wieder Anlass zu Fragen und Verständnisproblemen führt. Dafür kennt eine spanische Aktiengesellschaft keinen Aufsichtsrat. Wenn man diesen Begriff z.B. ins Spanische wörtlich übersetzt, so kann ein Spanier damit nichts anfangen („Consejo de Vigilancia“).

Aber auch das Grundstücksrecht ist völlig anders als das Pendant in Deutschland. Meine Mandanten sind immer erstaunt, wenn das Geld für eine Immobilie bei Unterzeichnung des Notar-Vertrages bereits fließt: und demzufolge bereit stehen muss - und nicht erst nach einem gewissen Zeitraum über ein Anderkonto abgewickelt und ausgezahlt wird.

Sie stammen aus Lübeck und waren in der Hansestadt als jüngster Stadtführer für Deutsch und Englisch offiziell registriert. Was hat sie so früh für Lübeck begeistert und was würden Sie Ihren spanischen Kollegen heute unbedingt zeigen wollen?

Tim Wirth: Ich hatte in der Schule einen sehr engagierten Geschichtslehrer. Er hat uns gezeigt, dass lebendige Geschichte nicht nur aus den Taten großer Könige besteht, sondern vor allem auch aus dem Leben normaler Leute. Das habe ich dann auch bei meinen Führungen vermittelt. Es gab häufig Wiederholungsbuchungen, worauf ich natürlich mit 18 Jahren stolz war. Empfehlen würde ich jedem Lübeckbesucher die Engelsgrube mit den Lübecker Gängen, eine Straße in der Altstadt, deren Wurzeln im 13. Jahrhundert liegen. Und auch das 1286 erbaute Heiligen-Geist-Hospital ist sehenswert, eine der ältesten noch bestehenden Einrichtungen dieser Art in der Welt.

Planen Sie, Ihr Leben dauerhaft in Spanien zu verbringen oder ist irgendwann auch eine Rückkehr nach Deutschland geplant?

Tim Wirth: (lacht) Nein, ich bleibe hier! Vielleicht kaufe ich mir irgendwann eine Ferienwohnung in Hamburg. Ich habe mittlerweile viele Freunde hier, mir gefällt das Leben. Natürlich war der Schlüssel für mich die spanische Sprache. Und grundsätzlich habe ich die Erfahrung gemacht: wie man in den Wald hinein ruft, so schallt es zurück.

Ansprechpartnerin:

Katrin Brass
Oberbaumbrücke 1
20457 Hamburg

Tel: +49 40 325525-24
Fax: +49 40 325525-20
E-Mail: kb@fix-services.com
www.fix-services.com / www.fix-interkulturell.de

Übersetzungen, Internationalisierung und Interkulturelle Kompetenz – die gelungene Vermittlung internationaler Inhalte ist seit 1946 die zentrale Aufgabe von Fix International Services GmbH. In dem monatlich erscheinenden Newsletter informiert das Unternehmen regelmäßig über neue Aspekte, Perspektiven und Entwicklungen aus allen Geschäftsgebieten rund um das Thema der Interkulturellen Business-Kommunikation: <http://www.fix-interkulturell.de/>