

Ondernemen in SPANJE

Zakendoen, werken en wonen in Spanje



Rob van Nes

Ondernemen in Spanje

Zakendoen, werken en wonen in Spanje

Rob van Nes

Ondernemen in Spanje is een initiatief van Iber Business Group
en haar zakelijke partners in Nederland en Spanje.

Met dank aan de specialisten, columnisten en proeflezers voor hun waardevolle bijdragen.

Uitgave: Ondernemen.in BV

Vormgeving: John Asselbergs

Foto's: Rob van Nes en publieke bronnen

Tweede, geactualiseerde, editie: voorjaar 2023

ISBN: 9789490903053

NUR: 801



Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm, elektronisch, door geluidsopname- of weergaveapparatuur, of op enige andere wijze, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Inhoud

Verantwoording	4	Business en economie	56
		Macro-economie	56
Dit boek is geschreven voor...	5	Business Geografie van Spanje	57
Reizen naar en in Spanje	6	Spaanse Steden	60
Vliegen	6	Madrid	63
Trein	8	Barcelona	65
Metro	10	Valencia	67
Taxi	10	Sevilla	69
Autorijden	11	Bilbao	71
Verblijven in Spanje	13	Zakendoen in Spanje	73
Hotels	13	Het oprichten van een bedrijf	73
Restaurants	13	Belastingen	76
Spaanse wijn	17	Bedrijfsleiding, personeel & agenten	78
Klimaat	21	Het Spaanse recht	79
Talen en dialecten	22	Het zwarte en grijze circuit	81
En stukje geschiedenis	26	Betalingsmoraal	81
Franco	29	Gespreksonderwerpen tijdens	
Post-Franco Spanje	31	lunch en diner	83
Maatschappelijke thema's	34	Dress code	85
Armoede en rijkdom in Spanje	34	Business Cultuur	87
Kerken en geloof	34	Model van Lewis	90
Democratie en monarchie	35	Bekende Spanjaarden	92
Corruptie	37	Nuttige contacten en websites	93
Immigratie	38	Dit boek is geschreven door...	95
Racisme en discriminatie	38	Bronnen en leessuggesties	97
Feesten	39		
Sport	41		
Stierenvechten	45		
De Catalaanse zaak	47		
De Baskische zaak	50		
Relaties met Latijns-Amerika	52		





Na bijna 25 jaar van zakelijke activiteiten in Spanje kreeg ik het idee om mijn ervaringen te delen met ondernemers en managers die overwegen de Spaanse markt op te gaan of recent in Spanje zijn begonnen. Succesverhalen, maar ook talloze leerervaringen. Niet alles in dit boek is daarmee 'de' wijsheid, het is mijn wijsheid. Het is hoe ik het zakendoen in Spanje en met Spanjaarden heb ervaren. Streetwise. Daarnaast heb ik veel gesprekken gevoerd met business partners en vrienden die al heel erg lang in Spanje wonen en/of werken over hun ervaringen. Een aantal van hen heeft het manuscript gelezen, verbeterd en aangevuld, waarvoor ik hen zeer erkentelijk ben. Dat geldt ook voor de moeite die sommigen hebben genomen om een anekdote aan het boek toe te voegen.

Om achtergronden te begrijpen en gedrag in (historisch) perspectief te plaatsen heb ik door de jaren heen veel gelezen. Informatie die ik in boeken en publicaties op Nederlandse, Spaanse en internationale websites ben tegengekomen en die in mijn beleving relevant zijn voor het begrijpen hoe ondernemen in Spanje functioneert, dient als onderbouwing of aanvulling.

Omdat veel van die informatie in verschillende bronnen voorkomt, is het niet altijd mogelijk om de eerste bron te achterhalen en daarnaar te verwijzen. Daar waar dit wel bekend was is het in de tekst vermeld. De bibliografie is een overzicht van boeken en publicaties die een rol hebben gespeeld in de totstandkoming van dit boek.

Ondanks dat aan de samenstelling van deze uitgave uiterste zorg is besteed, kan de uitgever noch de auteur aansprakelijkheid aanvaarden voor eventuele onvolledigheid of onjuistheid van de inhoud.

De gebruikte foto's zijn overwegend uit eigen archief of rechtenvrij beschikbaar gesteld. Enkele foto's, met name historische, en kaarten zijn uit ogenschijnlijk openbare bron. Eventuele rechthebbenden kunnen contact opnemen met de uitgever.

De auteur schat in ouder te zijn dan de meerderheid van de lezers en heeft de vrijheid genomen omwille van een gemakkelijke leesbaarheid te kiezen voor de je/jij vorm.

Voor vragen over de inhoud of over het zakendoen in Spanje kan te allen tijde contact worden opgenomen met de auteur (rvn@iber.info). Dat geldt ook voor suggesties en voor kritische commentaren zodat deze kunnen worden meegenomen in een volgende herziening van de tekst.

Rob van Nes, auteur

Dit boek is geschreven voor...

...ondernemers en managers die recent zijn gestart met het zakendoen in Spanje of die dat voornemens zijn. Voor lezers die al vele jaren in Spanje wonen en/of werken zal het vooral het feest der herkenning zijn, al gaven diverse proeflezers van het manuscript, mensen die het land van binnen en buiten kennen, aan dat ook zij hun kennis hebben kunnen verrijken.

Het is slechts enkele decennia geleden dat Spanje te boek stond als het land dat de Europese modernisering en vooruitgang had gemist. In de periode van pakweg de eeuwwisseling (2000) tot het begin van de financiële crisis in 2008 werd er gesproken van 'het wonder Spanje'. Nergens in Europa ging de vooruitgang zo snel. De bankencrisis raakte Spanje nog harder dan veel andere landen maar het land krabbelde op. De werkeloosheid werd, hoewel nog steeds hoog, flink teruggedrongen en het al vele jaren bestaande gat in de handelsbalans weggepoetst. En toen was het 2020 en werd Spanje, net als de rest van de rest van wereld, heel hard getroffen door de Coronacrisis. Hele bedrijfstukken hebben te maken (gehad) met een shake-out, maar net als tien jaar geleden zijn er ook weer nieuwe businessmodellen en bedrijven ontstaan. Veel Nederlanders zijn bij deze en bij de vorige crisis in een gat gesprongen en boeren sindsdien fantastisch. De een zijn dood de ander zijn brood, is een adagium. 'Never waste a good crisis.' Zowel in goede als in slechte tijden zijn er altijd kansen voor creatieve, flexibele ondernemers met een onderscheidende waardepropositie, een doordacht businessplan en een beetje moed in een land dat voor Nederland sinds de dood van Franco altijd een belangrijke handelspartner geweest. Na Duitsland, België, het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk, de Verenigde Staten en Italië onze belangrijkste. In 2021 exporteerden wij voor ruim 18 miljard euro naar Spanje (een waarde die voor 2022 in oktober al werd bereikt). Voor covid, in 2019, was dat nog 14,8 miljard. In 2019 importeerden wij voor 8,7 miljard euro uit Spanje, in 2021 was dat 10,7 miljard en ook die waarde was eind oktober 2022 voor dat jaar al bereikt.

We doen graag zaken in Spanje, niet in de laatste plaats omdat we het prettig vinden om er te komen. Ondanks dat we karakterologisch nogal van de Spanjaarden verschillen. Onze business culturen wijken nogal af hetgeen vooral bij ons, de Nederlanders, nogal eens tot frustratie leidt. Dat zou niet nodig hoeven zijn als we iets meer zouden begrijpen van onze Spaanse zakenpartners. Aan de hand van de geschiedenis van het land, de regio's en de steden, van de feesten die ze vieren en van maatschappelijke thema's, wordt in dit boek een beeld geschetst over Spanje en de Spanjaarden. Daarnaast komen het oprichten van een bedrijf, (belasting)wetgeving, reizen naar en in Spanje, de economische situatie, nuttige adressen en vele andere onderwerpen aan de orde.

Ik prijs mij gelukkig met het buitengewone voorrecht om in de gelegenheid te zijn geweest alle provincies op het vasteland van Spanje te hebben kunnen bezoeken. De meeste (veel) vaker dan eens. Deze ervaringen sterken mij in mijn overtuiging dat Spanje een van de meest kleurrijke, boeiende en gastvrije landen is die ik ken. Uiteraard, maar ook dat geldt in ons eigen land, zijn er regionale verschillen in het karakter van de bevolking. De Andalusiër staat bekend als een spontane en toegankelijke feestvierder, Catalanen als krenterig en materialistisch, Basken als koppig en gesloten en de mensen uit centraal Spanje, de Castillanen, als trots en arrogant. Allemaal niet waar en soms een beetje wel waar.

Dit boek heeft zoveel als mogelijk een praktische insteek. De lezer wordt aan de hand genomen van het vliegveld naar de onderhandelingstafel en de zakenlunches. Het oprichten van een bedrijf, een aantal fiscale zaken en de rechtsgang in Spanje worden onder de loep genomen. Maatschappelijke thema's worden, al dan niet in historisch perspectief, besproken. Het kan immers geen kwaad dat de trotse Spanjaarden merken dat je oprechte interesse hebt in hun land, cultuur en historie.

Reizen naar en in Spanje

Spanje beschikt over een uitstekende infrastructuur, die deels te danken is aan subsidies van de EU. Niet zelden merken andere Europeanen op 'lekker makkelijk van ons geld'. Feit is dat veel Europese landen EU-subsidies hebben gekregen maar dat Spanje een van de weinige landen is die het heeft besteed zoals het was bedoeld; voor het aanleggen van goede wegen, spoorverbindingen en luchthavens.

Vliegen



Spanje heeft 49 commerciële luchthavens. Daarmee is bijna iedere stad en regio goed bereikbaar per vliegtuig. Iberia, Iberia Express, Air Europa, Air Nostrum, Level, Volotea en Vueling hebben een uitgebreid netwerk van binnenlandse verbindingen.

Vanaf Schiphol, The Hague Rotterdam Airport en Eindhoven zijn er diverse mogelijkheden om rechtstreeks naar Spanje te vliegen. KLM, Transavia, Iberia (Express), Air Europa, Level of Vueling vliegen op Alicante, Almeria, Barcelona, Bilbao, Fuerteventura, Girona, Gran Canaria, Ibiza, La Palma, Lanzarote, Madrid, Málaga, Mallorca, Menorca, Sevilla, Tenerife en Valencia. De reistijd tussen Nederland en het vasteland van Spanje bedraagt, afhankelijk van de bestemming en omstandigheden, tussen 2 en 3 uur. De kosten variëren tussen enkele tientjes en honderden euro's per enkele reis, sterk afhankelijk van het seizoen.

De steden met regelmatige rechtstreekse verbindingen vanuit Nederland hebben alle redelijk tot goede connecties tussen het vliegveld en het centrum. Overal zijn er volop taxi's. Afhankelijk van de bestemming in de stad liggen de tarieven tussen 20 en 30 euro. Sommige steden hanteren een fixed rate van en naar het vliegveld, ongeacht de plaats van bestemming of opstapplaats.

Madrid Airport, Adolfo Suárez Madrid-Barajas, heeft vier terminals verdeeld over twee locaties. T4 is de 'nieuwe' terminal, geopend in 2005. Ruim en overzichtelijk verdeeld over twee gebouwen die zijn verbonden door een tunnel met shuttle. T4 behoort tot de grootste terminals van Europa, houd dus rekening met flinke wandelingen en neem voldoende tijd.

Let goed op van welke terminal je vlucht vertrekt. De locaties liggen bijna 3 km van elkaar. Hoewel er een gratis shuttle bus is, kost de transfer tussen T4 en de andere terminals veel tijd. Vluchten van Iberia en haar partners vertrekken in de regel van T4. KLM en Air Europa van T2/T3. Vaar daar niet blind op en check het voordat je naar het vliegveld gaat. T1, T2 en T3 vormen met elkaar de oude terminal, die dichterbij de stad ligt.



Van T4 gaat er een trein naar Estación Chamartín, een van de hoofdstations van Madrid, met vandaar diverse trein- en metroconnecties. Wie verder reist met de AVE, de hogesnelheidstrein, kan gratis gebruik maken van deze trein. Vaak moet er op Chamartín worden overstapt op een trein naar Atocha. Bij de betaalautomaten is met de barcode van je AVE-ticket een kaartje voor deze trein te verkrijgen. Snap je het proces niet, dat is de eerste keer niet onwaarschijnlijk, vraag dan de hulp van het personeel dat daar meestal rondloopt. Wie in het centrum moet zijn neemt het zo gemakkelijk, en zeker in de spits sneller, de Metro. Deze begint op T4 en eindigt op Nuevos Ministerios. Van daar zijn er metroverbindingen naar alle delen van de stad. Voor T1, T2 en T3 is er een gezamenlijk metrostation op deze lijn. Ook de Feria de Madrid, het beursgebouw, ligt op deze route. De reis van het vliegveld naar de meeste bestemmingen in de stad (zone A) kost, inclusief de luchthaventoeslag, ca. 5 euro.

Josep Tarradellas Barcelona-El Prat heeft ook een 'oude' en een 'nieuwe' terminal. Die nieuwe terminal, hier T1, is geopend in 2009 en huisvest bijna alle reguliere airlines, waaronder KLM en Iberia. T2 (2A, 2B en 2C) ligt dichterbij de stad en is de basis van de meeste 'low cost airlines', waaronder Transavia. Van beide terminals rijdt er, met hoge frequentie, een airport bus naar Plaça de Catalunya in het centrum van Barcelona. Door het beperkt aantal stops en het volgen van dezelfde route is de bus nauwelijks langzamer dan de taxi, maar wel veel goedkoper. In het toeristenseizoen kan het echter erg druk zijn in de bus. Vanaf T1 gaat er een metro naar Zona Universitaria. Vanaf T2 is er een trein naar Estació Sants, het hoofdstation van Barcelona, Passeig de Gràcia en El Clot.

Ook Valencia heeft een metro vanaf het vliegveld naar de stad. Lijn 3 en 5 (rood en groen) gaan beiden dwars door het centrum. Wie vanaf Valencia doorreist per trein stapt uit in Xàtiva (zone A), dit ligt vlakbij het treinstation Estació del Nord. Tegenwoordig vertrekken hier vandaan alleen nog regionale treinen. De hogesnelheidstreinen vertrekken van Valencia Joaquín Sorolla, 10-15 minuten lopen van Estació del Nord of een korte rit met de gratis shuttle bus.



De vliegvelden van Sevilla en Bilbao hebben beide geen metroverbinding met de stad, wel een Airport bus. In Bilbao rijdt deze tot in het centrum van het nieuwe deel van de stad. In Sevilla naar treinstation Santa Justa. Málaga, tot slot van deze beperkte opsomming, heeft daarentegen wel een treinverbinding naar het centrum.

Trein

De Spaanse NS heet Renfe, www.renfe.es. Een paradepaardje in het Spaanse personenvervoer. Wil je van centrum Guadalajara naar centrum Madrid, een afstand van ruim 60 kilometer, dan kost je dat met de auto al snel een uur, en dan moet het niet tegenzitten. Per trein doe je dat in 27 minuten. De regionale treinen voor middellange afstand, media distancia, rijden onder de naam Regionales. Cercanías zijn de regionale treinen voor de korte afstand. In veel regio's is dit een redelijk fijnmazig netwerk van frequent rijdende treinen, maar er zijn ook veel witte vlekken waar er helemaal geen verbindingen zijn. Spanjaarden klagen graag over de vele vertragingen, maar als zeer regelmatige gebruiker van dit vervoermiddel ben ik daarover wat minder negatief.



De Spaanse hogesnelheidstreinen zijn wereldwijd bekend en het netwerk is het meest ontwikkelde van Europa en op China na van de wereld. De eerste hogesnelheidslijn, de AVE (Alta Velocidad Española) werd geopend in 1992. Madrid en Sevilla, een afstand van bijna 550 kilometer (ongeveer net zo ver als Amsterdam – Karlsruhe en verder dan van Amsterdam - Parijs), zijn sindsdien in een tweeënhalf uur reistijd met elkaar verbonden.

De naam van de hogesnelheidstrein kan per traject verschillen. Zo rijdt van Barcelona naar Valencia en Alicante de Euromed, reis je op veel trajecten in en naar het noorden en oosten met Alvia en van Madrid naar het zuiden met Avant. Niet alle hebben ze dezelfde maximum snelheid en ook het comfort kan verschillen. Goedkoop is met name de AVE meestal niet. De trajecten met de Cercanías en Regionales hebben een vaste prijs, maar bij de hogesnelheidslijnen werkt het net als bij vliegtickets. De tarieven verschillen per periode, tijdstip van de dag en het moment van boeken. Met name het traject tussen Barcelona en Madrid kan prijzig zijn, maar tegenwoordig rijden daar ook low-cost treinen van Ouigo (www.ouigo.com) en Iryo (www.iryou.es).

De reguliere prijs van een kaartje tussen deze twee belangrijke steden is vaak veel hoger dan een vliegticket. Desondanks zitten die treinen in de regel behoorlijk vol. Dat is begrijpelijk wanneer je je realiseert dat je in minder dan drie uur comfortabel tussen het centrum van Barcelona en het centrum van Madrid reist, een afstand van bijna 650 kilometer.



De hogesnelheidslijnen hebben, afhankelijk van het traject en type trein, een aantal klassen; Turista, Turista+, Preferente en (soms) Club. De prijsverschillen kunnen heel groot zijn, maar soms ook helemaal niet. Op momenten dat er weinig zakenreizigers zijn is Preferente reizen vaak nauwelijks duurder dan Turista. Ik heb het zelfs meegemaakt dat het goedkoper was dan de toeristenklasse. Check daarom altijd de verschillende prijzen alvorens te boeken. Alle informatie, denk ook aan wijzigbaarheid van de tickets, is op de website van Renfe te vinden maar de eerlijkheid gebiedt te zeggen dat het niet altijd even duidelijk is, zeker als je de Spaanse taal niet beheerst. Desondanks is het sterk aan te bevelen om online te boeken. Een kaartje kopen op het station kan, naast de niet zelden lange wachttijd, tot een veel hogere prijs leiden of zelfs tot een volle trein. Er is een aantal Nederlandstalige websites, waaronder happyrail.com, waar je deze tickets ook kunt boeken. De toeslag daarvoor is beperkt en kan je de nodige frustratie besparen. Kaartjes voor de Cercanías koop je gewoon op het station in de automaat. In tegenstelling tot op de vliegvelden is de kans dat een dienstdoende beambte de Engelse taal voldoende beheerst om je vragen te begrijpen op een treinstation een stuk kleiner.

De Spaanse spoorwegen hebben tal van nieuwe trajecten in voorbereiding of studie. In het komende jaren zal het netwerk flink verder worden uitgebreid.

Metro



Voor verplaatsingen binnen de steden zijn taxi en metro vaak betere opties dan de eigen auto. Parkeren is niet zelden een probleem en regelmatig zit het verkeer in de steden muurvast. De taxi is vanzelfsprekend de meest comfortabele wijze van verplaatsen, maar is altijd duurder dan de metro en niet altijd sneller. Met name in de spits is de metro vaak de snelste manier om van A naar B te komen, al kan het zeker op die piektijden ook in de ondergrondse flink druk zijn. Reken dan niet op een zitplaats, al heb ik het, anders dan bijvoorbeeld in Londen of Tokio gebeurt, nog niet meegemaakt niet mee te kunnen. Op de zaterdagochtend zijn er in sommige steden enkele lijnen die rijden, maar over het algemeen is de dienstregeling van de vroege ochtend tot ongeveer middernacht. De frequentie hangt af van het tijdstip en de lijn. Kaartjes koop je in de automaten op de metrostations. Beheers je de Spaanse taal niet dan heeft de automaat bijna altijd een optie Engels.

Zowel Madrid als Barcelona hebben een zeer uitgebreid Metronetwerk. Dat van Barcelona bestaat uit 12 lijnen met een lengte van 123 kilometer en 186 stations. Madrid heeft 13 lijnen en 324 stations over een lengte van 326 kilometer. Valencia 5 lijnen met 116 stations en 134 km spoor. Bilbao 3 lijnen met 48 stations (43 km), Sevilla 4 lijnen en 22 stations (18 km) en Málaga 2 lijnen met 17 stations voor 11 km metrospoor.

Taxi



De taxi is een populair vervoermiddel in Spanje. Veel meer dan in Nederland wordt er 'even' een taxi gepakt. In de steden rijden die continu, dag en nacht, rond. Een hand opsteken is voldoende, tenminste als het groene lampje op het dak brandt. De tarieven liggen veel lager dan in Nederland, uit onderzoek van vliegveldinfo.nl (2022) is gebleken dat taxiriten van en naar de meeste Spaanse airports voordeliger zijn dan bij andere Europese vliegvelden. Tegenwoordig kun je bijna altijd met een bankpas of credit card betalen. Tijdens de nacht en op feestdagen zijn de tarieven hoger en voor vliegvelden en grote treinstations geldt een toeslag. Dat is soms ook het geval voor bagage.

Alle tarieven zijn verplicht zichtbaar voor de passagier. Vaak is dat op een sticker aan de binnenkant van het raam van het achterportier. Ik heb het zelf niet meegemaakt, maar ook in Spanje komt het voor dat de taxichauffeur je beduvelt. Het schijnt dat een ritje tussen de stad en het vliegveld van Barcelona nogal populair is onder taxichauffeurs om de boel te flessen of toeslagen te verzinnen. Let dus goed op of de meter aanstaat of dat er een prijsafsprake is, bijvoorbeeld het eerder genoemde vaste tarief. De enige momenten dat je in steden moeilijk aan een taxi komt is wanneer je die het meeste nodig hebt, namelijk als het regent. In de kleinere plaatsen en dorpen rijden taxi's niet rond. Daar moeten ze telefonisch worden besteld bij een lokaal taxibedrijf.

Uber is in diverse Spaanse steden actief, maar bijvoorbeeld niet in Barcelona. Uber is er niet verboden maar door het instellen van verplichte wachttijden is daar het business model onder Uber weggevalen. In veel landen kan het lonend zijn een 'Ubertje' te nemen, in Spanje is dat minder. In Madrid heb ik het zelfs diverse keren meegemaakt dat het tarief dat bij het boeken van een Uber als indicatief werd opgegeven hoger lag dan het tarief dat ik gewend was te betalen in een normale taxi voor hetzelfde traject. Naast Uber is er in sommige steden ook Cabify. Net als bij Uber rijden de chauffeurs van Cabify in eigen auto's, alleen zijn de minimum eisen daarvan hoger dan bij Uber. De chauffeurs worden geacht zakelijk gekleed te zijn, ondergaan een strenge selectieprocedure en worden regelmatig getest op alcohol en drugs. Voorts dient er voor de klant een flesje water en leesmateriaal in de auto aanwezig te zijn. Desondanks is Cabify in de regel niet duurder dan Uber. De krant ABC deed een onderzoek en rapporteerde dat Cabify vaak zelfs goedkoper is. Cabify is op het moment van schrijven beschikbaar in Alicante, A Coruña, Barcelona, Benidorm, Madrid, Málaga, Murcia, Santander, Sevilla, Valencia en Zaragoza.

Autorijden

Alhoewel Spanje tegenwoordig over een uitgebreid netwerk van hoogwaardige wegen beschikt, was dat niet altijd zo. In een groot deel van de 20e eeuw liep het land significant achter op de rest van West-Europa. Spanje heeft, voornamelijk vanaf de jaren 90 en met dank aan EU-subsidies, in relatief korte tijd een enorme inhaalslag gemaakt waardoor het wegennetwerk tegenwoordig tot de beste van Europa gerekend mag worden. De eerste autovía dateert uit 1956 en de eerste autopista werd in 1969 geopend. Tegenwoordig zijn alle grotere plaatsen door snelwegen verbonden. Per 1 januari 2018 was het Spaanse snelwegennet 15.523 kilometer lang. Na dat van de Verenigde Staten en China het langste van de wereld, groter dus dan dat van bijvoorbeeld Frankrijk of Duitsland. Er zijn diverse tolwegen, waarvan de meesten in het noordoosten van Spanje liggen. Rond Madrid zijn diverse 'radiales' als tolweg uitgevoerd, maar het is het ook mogelijk om geheel tolvrij in de regio Madrid te rijden. Naast het omvangrijke netwerk van autosnelwegen heeft Spanje ook een fijnmazig web van hoofdwegen. Zowel de carreteras nacionales als de carreteras autonómicas zijn meestal van redelijk tot goede kwaliteit. Ga je met een eigen of huurauto de stad in, zorg er dan voor goed op de hoogte te zijn van de milieuzones die er in steeds meer steden zijn en dus ook van de specificaties en uitstoot van de auto waarin je rijdt. Op overtreding staan niet kinderachtige boetes.



Het nulpunt van de carreteras radiales is op Puerta de Sol in Madrid. Er is een speciale tegel voor aangelegd. Een populaire fotospot.

Het is algemeen bekend dat landen die niet vooraan hebben gestaan in de technische vooruitgang vaak meteen een voorsprong nemen als ze de inhaalslag maken. Zo steken de grote steden in Spanje ons de loef af op het gebied van shared economy en duurzaamheid in mobiliteit. Elektrische auto's, scooters en fietsen domineren steeds meer straatbeeld in de binnensteden. Verblijf je vaak of lang in Spanje dan loont het de moeite de diverse abonnementsvormen te bestuderen.



In Juli 1979 reed ik met de auto vanuit Corella (Navarra), het geboortedorp van wat toen nog mijn verloofde was, voor een sollicitatiegesprek naar Madrid. In 'the middle of nowhere' op de Spaanse hoogvlakte was wegens werkzaamheden maar één rijbaan open. De man die met een stopteken het verkeer "regelde" dirigeerde mij als laatste de file in en drukte een rond stuk hout in mijn hand. In de haast was ik snel weg, terwijl ik nadacht waarom ik dat stuk hout had gekregen. Ik gooide het al rijdende uit het raampje en dacht er verder niet aan. Toen ik 's avonds het voorval aan mijn schoonouders verhaalde lachte iedereen zich krom. De "verkeersregelaar", een paar kilometer verderop, had de estafettestop moeten krijgen om het verkeer van zijn kant door te kunnen laten gaan. Vergeefs hebben die onnodig staan wachten omdat ik het verkeer compleet had ontregeld. Stoplichten met een accu en tijdsregelaar hadden ze toen niet, walkie talkies of andere communicatiemiddelen evenmin.

Albert van Creij, sinds meer dan 40 jaar woonachtig in Spanje

Verblijven in Spanje

Hotels

Hotels zijn er voldoende in Spanje, zowel in de toeristische gebieden als in de steden. De grotere steden hebben naast zakelijke bezoekers over het algemeen ook veel toeristen. Dat maakt dat de prijzen vaak zijn aangepast aan wat voor de toeristen hoogseizoen is. Daarentegen is buiten het toeristisch seizoen het aanbod zo groot dat de prijzen in de regel fors lager zijn dan in andere grote steden in Europa. In kleinere steden, waar weinig bezoekers komen, ontbreken vijfsterren hotels. Soms zijn er ook geen 4*-accommodaties, maar verder is er in iedere categorie een bed te vinden. Met name in Madrid zijn er ook veel appartementen tegen een over het algemeen redelijke prijs. Niet zelden bieden die veel meer comfort dan hotels in dezelfde prijsklasse. Bij het zoeken en boeken maak ik zelf vaak gebruik van booking.com of tripadvisor, maar er zijn heel veel meer websites waaronder trivago.nl en agoda.com.



Restaurants

Genoeg hotels dus in Spanje, maar nog heel veel meer restaurants. Waar je ook komt, de keuze is reuze. In de kleinere steden en dorpen is de keuken vooral Spaans. Toen ik twee jaar in Almonte werkte, een stadje tussen Sevilla en Huelva in Andalucia, kon ik uit voldoende restaurants kiezen, maar uitsluitend met de Spaanse keuken. Ik ben een liefhebber daarvan en de kwaliteit was over het algemeen meer dan goed, maar aan het einde van een week met lunch en diner van Andalusische makelij kon ik erg verlangen naar Hollandse pot, een pizza of sushi. Soms reed ik speciaal daarvoor naar Sevilla.





De menukaarten van de toeristische restaurants aan de costa's en in de steden lijken veel op elkaar, al kan de kwaliteit zeer verschillen. In de regio's heb je, naast nationale gerechten, heel veel lokale specialiteiten. Als je dat een beetje weet, dan is iedere dag een culinair feestje. Zelf ben ik dol op Jamón Ibérico, maar ik bestel dat nooit in Baskenland terwijl dat over het algemeen wordt gezien als de keuken van Spanje. Deze beroemde Spaanse ham is in het noorden net wat minder ingeburgerd en daardoor weet men het, op enkele restaurants na, net niet zo verfijnd te snijden als in het zuiden en oosten van Spanje.

In het hele land zijn overigens veel Baskische restaurants. De pinchos, pintxos op zijn Baskisch, zijn niet ten onrechte overall zeer geliefd. Baskenland is hofleverancier van Michelinsterren, met San Sebastián (Donostia) als absolute koploper. Met nog geen 200.000 inwoners huisvest de stad 8 sterrenrestaurants, waarvan drie met 3-sterren (Arzak, Akelafe en Martín Berasategui). Of het ermee te maken heeft dat San Sebastián dicht bij Frankrijk ligt weet ik niet, het wordt wel eens gesuggereerd, maar feit is dat deze regio rijk is bedeed met fantastische restaurants.

Het gaat te ver om de specialiteiten van alle regio's te bespreken, daarvoor zijn er boeken en websites voldoende, maar twee daarvan wil ik nog wel benoemen. Allereerst de paella. De binnenlanden van de regio Valencia is de bakermat van rijstgerechten (arroses). Hier wordt, met dank aan de Moren, sinds de 8e eeuw de typische paella-rijst verbouwd (korte dikke korrel met groot absorberend vermogen). Zo ontstond de Paella Valenciana, met als ingrediënten lokaal aanwezige producten; in het binnenland vooral konijn, kip en eventueel slakken en aan de kust vis en schaaldieren (Paella de Marisco). Maar pas op. Goed gemaakte paella is een feest voor de papillen, maar er is heel veel paella van bedenkelijke kwaliteit, vooral in de toeristenrestaurants. Laat je door locals adviseren waarheen te gaan voor een feestmaal. Paella is overigens een lunch-voorgerecht en in veel restaurants uitsluitend per twee personen te bestellen.

Noemenswaardig is ook de vis (pescado) en de schaal- en schelpdieren (mariscos) uit Galicia. Sowieso een fantastische regio om te verblijven en te eten. Probeer in een visrestaurant aan een van de vele zeearmen (rias) percebes. Niet goedkoop overigens en niet iedereen vindt het lekker. Op de website kokswereld.nl wordt percebes vertaald als eendenmossel, met als ondertitel 'gevaarlijk lekker'. Het is geen schelpdier en nog minder een eend. Percebes is familie van de zeepok en valt onder de kreeftachtigen. De smaak laat zich niet zo makkelijk omschrijven, maar denk aan het ziltige van een oester, de structuur van een scheermes en in de smaak is er gelijkenis met krab. Het seizoen loopt van december tot en met september, in deze maanden wagen percebeiro's hun leven op de vlijmscherpe en gladde rotsen van de kust. De beste percebes zitten op de gevaarlijkste plekken, daar waar de branding woest tegen de rotsen slaat en de stroming het sterkst is. Zo kweken ze hele stevige spieren die de smaak ten goede komen. Deze rotsen liggen alleen maar bloot als het laagtij is. Met een dikke priem worden de eendenmosselen met rots en al losgebikt, terwijl de percebeiro's over de rotsen springen in een poging het woeste beuken van de zee te vermijden. Dit levensgevaarlijke werk, niet zelden komen er percebeiro's om het leven, en de grote vraag ten opzichte van het aanbod zorgen dat deze lekkernij bepaald niet goedkoop is. Goede visrestaurants in Madrid hebben vaak percebes, verder kom je het buiten Galicia niet heel veel tegen.



Visrestaurants vind je in heel Spanje en ze behoren vaak tot mijn eerste keuze, maar zeker niet altijd. In het binnenland is de aanvoer van vis niet zo frequent en omdat daar ook minder een cultuur van vis eten is, kies ik buiten de kusten zelden voor een visrestaurant. De uitzondering is Madrid. Deze stad wordt dagelijks bevoorrad met verse vis uit alle omringende zeeën, de Middellandse Zee, de Atlantische Oceaan en de Golf van Biskaje. De vraag is in Madrid zo groot, Merca Madrid is een van de grootste vismarkten ter wereld, en de logistiek zo geperfectioneerd dat de vis soms nog verser is dan in restaurants in de kustplaatsen. Uitzondering is de maandag, dan is er niet altijd verse aanvoer. Verder is het handig om te weten welke vis waar vandaan komt. Voor de meest verse kabeljauw moet je aan de noordkust zijn, de dorade zwemt vooral in de Middellandse Zee en de allerlekkerste gamba's koop en eet je in Huelva.



Calamar, Octopus, Sepia, Pulpo, Chipirón

Een Baskische dame maakte ooit de schets hieronder om mij de verschillende soorten van wat wij de soortnaam inktvis geven te duiden.

Wat velen van ons voor zich zien als ze aan een inktvis denken is de octopus of pulpo. Dat beest met 8 armen, 3 harten en 9 hersens. Een van de smakelijke gerechten is de Pulpo de Gallego, bijna overal te krijgen maar in beleving variërend van niet weg te krijgen rubber tot exquisite.



Het Spaanse ontbijt, desayuno, stelt niet zo veel voor. Het bestaat voor veel Spanjaarden uit niet meer dan een kop koffie, soms met iets zoets of een klein croissantje erbij. Vervolgens gaat men rond een uur of elf even naar buiten om bij een kop koffie iets te eten, niet zelden tortilla. De belangrijkste maaltijd voor Spanjaarden is de lunch, la comida. Anders dan in Nederland beschouwt men de lunch en niet het diner als het moment om gasten te fêteren. In de regel sla ik zelf een aanbod om te dineren af. Daarvoor heb ik drie redenen; de lunch is meestal al overvloedig, de Spaanse zakenrelatie is 's avonds liever thuis bij zijn/haar gezin en na een dag met elkaar opgetrokken te hebben vind ik het ook wel prettig om even op mijzelf te zijn, hoe aangenaam het gezelschap ook is. Het is niet ongeleefd om een dinerinvitatie af te slaan.

Die lunch begint over het algemeen vanaf twee uur, al verschilt dat per streek en jaargetijde. Wie een Nederlands eetpatroon gewend is doet er dus goed aan om 's morgens flink te ontbijten, niet zoals de Spanjaarden. Gelukkig kan dat in de meeste hotels, maar er zijn overal ook voldoende cafés voor een prima desayuno.

De lunch dus als belangrijkste maaltijd van de dag. Word je uitgenodigd dan zul je in de regel in een goed restaurant terecht komen. Een driegangenmaaltijd met een fles wijn is bij een zakenlunch de standaard. Maar het is even gebruikelijk om aan te geven dat je liever iets minder eet en/of niet drinkt. Tenzij je geheelonthouder bent is het wel beleefd in ieder geval een glaasje mee te drinken. Doe je dat niet dan kan je gastheer of -vrouw zich wellicht een bezwaard voelen alleen aan de wijn te zitten. Ben jij degene die inviteert vergeet dan niet te reserveren. De betere restaurants zitten vaak vol. Spanjaarden zijn erg gesteld op hun eigen keuken. Ga als gastheer bij voorkeur op safe en boek een goed restaurant met Spaanse keuken. Sushi lijkt een goed idee, maar doe dat liever met vrienden. Ga met je Spaanse gast(en) zeker niet naar de Chinees of een Indonesisch restaurant, ook in Nederland niet, de meeste Spanjaarden zijn niet gewend aan spicy eten. Ga je alleen uit eten dan is het goed te weten dat heel veel restaurants een lunchmenu hebben. Voor het bedrag van een eenvoudig hoofdgerecht, tussen 10 en 15 euro, heb je dan drie gangen, wijn of bier, water en koffie. Het is overigens niet passend om je zakenrelatie daarvoor uit te nodigen. Doe dat echt niet!

Wordt het toch een diner met je zakelijke relaties dan verloopt dat op vergelijkbare wijze als de lunch. Afhankelijk van de regio en het jaargetijde begint het diner tussen 8 en 10. Veel restaurants in Madrid gaan pas om 9 uur open, zeker in de zomer. De keuken is in de regel tot middernacht open, soms nog later. Daarentegen moet je in het noorden van Spanje niet te laat de deur uit gaan, vooral niet in de winter. Ik ben in Bilbao rond 10 uur 's avonds wel eens bijna wanhopig op zoek geweest naar een restaurant waar de kok nog wat wilde maken. In de toeristenplaatsen zijn restaurants vaak van de ochtend tot de late avond geopend. Veel toeristen zijn eraan gewend om rond 6 uur te eten en daar wordt uiteraard op ingespeeld.

Enkele bijzondere Spaanse uitdrukkingen met een verwijzing naar eten of drinken

Estar más bueno/buena que el pan

Letterlijk : beter dan een brood; bedoeld wordt: groot compliment

Estar como un queso

Letterlijk: als een kaas zijn; bedoeld wordt: er goed uitzien

Estar de mala leche

Letterlijk: slechte melk; bedoeld wordt: slecht humeur

Me importa un pepino / un rábano

Letterlijk: het maakt mij geen komkommer / radijsje uit; bedoeld wordt: het interesseert mij niet

Estar como un flan

Letterlijk: als een vla zijn; bedoeld wordt: nerveus zijn

Vete a freir espárragos

Letterlijk: ga asperges frituren; bedoeld wordt: ophoepelen / rot op

Ser un besugo

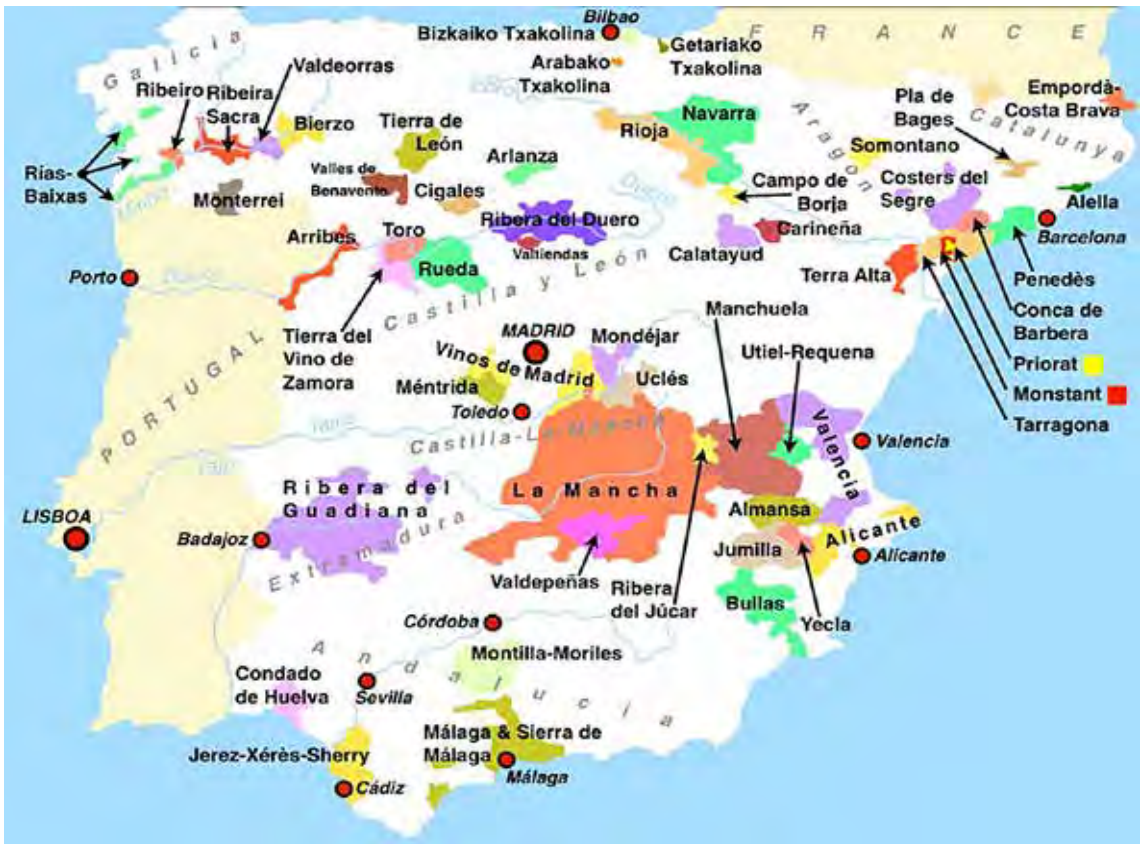
Letterlijk: als een brasem zijn; bedoeld wordt: erg dom zijn

Spaanse wijn

Het is eerder gezegd, dit is geen culinaire gids maar aangezien eten en drinken ongelofelijk belangrijk elementen in de Spaanse businesscultuur zijn, is enige kennis over Spaanse wijn nuttig. De maaltijd en de wijn zijn bijna zonder uitzondering onderdeel van het gesprek tijdens een zakenlunch of -diner.

Als vinoloog die al geruime tijd in de wijnwereld rondloopt meen ik mij in bescheidenheid een mening over wijn te mogen aanmeten. Ik benadruk in bescheidenheid want zoals zo vaak is het zo dat hoe meer je weet, hoe beter je begrijpt hoe weinig je weet. Het punt dat ik wil maken is dat naar mijn mening Spaanse wijn tot de top in de wereld behoort. Dat zeg ik niet omdat ik een beetje Hispanofiel ben, ik ben namelijk ook dol op bijvoorbeeld Italië en Duitsland en hun wijnen, en niet te vergeten de absolute wereldtop die uit Frankrijk komt.

De kwaliteit van Spaanse wijn is zeker niet altijd zo goed geweest. Het is niet heel lang geleden dat aan de vaten waarin Rioja rijpte houtsnippers werden toegevoegd waardoor het wel leek of je aan een vanillestaafje zat te zuigen en de wijnen uit bijvoorbeeld La Mancha waren overwegend minder van smaak dan het water



uit de Ganges in India. Dat is allemaal verleden tijd. Zelfs in het bloedhete centrale deel van Spanje is men tegenwoordig met moderne apparatuur in staat de temperatuur bij de fermentatie zo te beheersen dat er heerlijk frisse wijnen, ook witte wijnen die technisch moeilijker zijn om te maken, geproduceerd worden. Over de breedte is de kwaliteit sterk verbeterd, daarnaast kent Spanje een aantal gebieden waar echte pareltjes vandaan komen.

Ooit kreeg ik de opdracht van een wijnhuis in Zuid-Afrika om een marktentreepplan voor Spanje te schrijven. Dat was heel snel klaar. De tekst was niet meer dan 'don't do it'. Spanjaarden drinken Spaanse wijn. Een wijnschap in een Spaanse supermarkt bestaat voor 98% uit Spaanse wijn. In een hoekje staan nog wat losse flessen uit Frankrijk, Italië of Duitsland, maar dat is het wel. Uitzondering daarop zijn de supermarkten in de badplaatsen die voornamelijk door toeristen worden bezocht. De restaurants, zeker de zakelijke, zullen soms een enkele buitenlandse wijn op de kaart hebben maar veruit het merendeel is Spaans. Thuis drinkt men in beginsel wijn uit de eigen regio. Als er een speciale gelegenheid is dan is Rioja de meest voor de hand liggende keuze.

Opvallend is dat Spanjaarden vooral rode wijn drinken, ook als het warm is. Waar wij bij de lunch snel voor wit zullen kiezen, moet je niet verbaasd zijn als je Spaanse gastheer of -vrouw een rode wijn serveert of bestelt, zelfs bij vis. Omdat ik ook liefhebber van witte wijn ben neem ik vaak als aperitief een glas wit. Spanjaarden doen dan mee of nemen een biertje.

Spanje is in oppervlakte wijnareaal het grootste wijnland ter wereld. Ongeveer 1 miljoen hectare is bebouwd met wijnstokken, zo'n 20% meer dan in Frankrijk. Door de vaak moeilijke omstandigheden, klimatologisch en qua ligging, is de opbrengst echter relatief laag, zo'n 38 miljoen hectoliter per jaar. Veel minder dan Italië (48 miljoen hl) en Frankrijk (43 miljoen hl).

Het waren waarschijnlijk de Feniciërs die zo'n 3000 jaar geleden de wijnstok meenamen naar de zuidkust van het Iberische schiereiland. Van daaruit is de wijnbouw verspreid. Zij stichtten de stad Jerez en plantten op de omringende heuvels druivenstokken. Rond het begin van het Christendom werd wijn een belangrijk handelsproduct. De Romeinen breidden de wijnhandel uit over hun Rijk. Zij ontwikkelden methoden voor het rijpen, conserveren en aromatiseren van de wijn. Van de 8e tot de 15e eeuw is de wijnbouw in Spanje, vanwege de bezetting door de Islamitische Moren, niet verder ontwikkeld maar nadat die in 1492 uit heel Spanje waren verdreven bloeide de wijnbouw weer op. Vanaf 1863 voltrok zich voor wijnboeren in heel Europa een ramp. De Phylloxera Vastatrix, de druifluus, vernietigde bijna alle wijngaarden. Ook in Spanje, hoewel daar minder verwoestend dan in bijvoorbeeld Frankrijk. Het duurde 20 jaar voordat er door het enten van de wijnstok op de Amerikaanse onderstam een oplossing was gevonden en de moderne wijnbouw haar intrede deed.



De Spaanse wijnwet onderscheidt de volgende categorieën:

- o Vino de Mesa; tafelwijn
 - o Vino Comarcal; vino de mesa met een oogstjaar
 - o Vino de la Tierra; tafelwijn met herkomstbenaming
 - o Denominación de Origen (DO); wijn gemaakt van druiven binnen een bepaald herkomstgebied
 - o Denominación de Origen Calificada (DOC); gegarandeerde ultieme herkomst benaming
- Tijdens een zakendiner zul je vooral met de laatste twee te maken hebben en gelet op de prijzen van wijn in de Spaanse horeca zou ik ook als je zelf wijn koopt of bestelt daar voor gaan.

Een andere voor Spaanse wijn belangrijke onderverdeling is die van Crianza, Reserva en Gran Reserva. Rode Crianza heeft tenminste 2 jaar kelderripping, waarvan 6 maanden op vat. De rode Reserva moet 3 jaar kelderripping hebben ondergaan, waarvan 1 jaar op vat en voor de Gran Reserva is dat 5 jaar waarvan 2 jaar op vat. Bij witte wijnen is dat een kortere rijping, maar wit kom je als Reserva of Gran Reserva aanmerkelijk minder tegen. Joven is een aanduiding voor een jonge wijn die minder dan 6 maanden heeft gerijpt op hout of roestvrijstaal.

Smaken verschillen en neem vooral zelf de proef op de som, maar mijn ervaring is dat Crianza vaak een uitstekende prijs-kwaliteit verhouding heeft. Met name de Gran Reserva is fors duurder en veel zwaarder. Daar moet je echt een liefhebber van zijn. Voor een zakenlunch is dit een beetje veel van het goede. Als je zelf de uitnodigende partij bent is het niet noodzakelijk om indruk op je gast(en) te maken door het bestellen van een dure en zware Gran Reserva. Wil je indruk maken, weet dan het juiste huis te kiezen. Veel Spaanse zakenmensen zijn daarmee goed bekend, maar dit is nog niet zo simpel als je niet echt een wijnkenner bent. Het staat niet raar als je een suggestie doet, waarmee je een prijsreferentie afgeeft, en vervolgens je gast vraagt een betere keuze te maken. Voor rood zijn Ribera del Duero en Rioja, beiden van de tempranillo

druif, goede keuzes. De keuze voor een wijn als Priorat verraadt dat je een kenner bent, maar realiseer je dat deze in de regel vrij zwaar zijn. Voor veel Spanjaarden is de Albariño uit Rias Baixas (Galicië) de top onder de witte wijnen. Daarmee scoor je altijd, zeker bij vis, schaal- en schelpdieren. Een andere gewaardeerde keuze als het om wit gaat is Rueda, dat net als in Nederland ook in Spanje vaak de huiswijn is. Een tip die kennis over wijn verraadt is Ribeiro, een heel klein gebied in Galicië en zeker niet overal verkrijgbaar. De meest bekende (rode) wijn van Spanje is de Vega Sicilia Unico uit de Ribera del Duero. Unico wordt alleen in de allerbeste jaren gemaakt, in andere jaren moet je genoeg nemen met de Valbuena. Volgens verhalen krijgt zelfs de koning maar een beperkte hoeveelheid van de Unico. Dat lijkt overigens een broodje -aap-verhaal, de Unico is immers goed verkrijgbaar, zelfs bij El Corte Inglés. Reken wel op een prijskaartje van rond de driehonderd euro per fles.



Cava is een Spaanse mousserende wijn die voor het overgrote deel wordt geproduceerd in de Penedès, ten zuidwesten van Barcelona. In Aragon en Rioja wordt op kleinere schaal cava gemaakt. Cava wordt op dezelfde wijze gemaakt als Champagne en werd in het verleden méthode champenoise genoemd. Bij de intrede in de EU werd, ter bescherming van de Franse wijnboeren, deze aanduiding verboden en sindsdien is Cava de soortnaam. Hoewel de allerbeste Champagnes niet te evenaren zijn, ook niet in prijs, heb ik zelf liever een goede Cava dan een gemiddelde Champagne. De kwaliteit van de betere Cava is op een heel hoog niveau en acceptabel in prijs. De betere horeca schenkt Cava ook per glas, een prima aperitief.

Sherry is een versterkte wijn die in solera-systeem rijpt. Sherry is afkomstig uit de streek van Jerez de la Frontera, Sanlúcar de Barrameda en El Puerto de Santa María in Andalusië. In de schappen van de Nederlandse supermarkten vind je sherry met diverse aanduidingen, zoals Pale Dry en Medium Dry. In de tijd dat ik voor onder meer González Byass en Croft werkte zeiden wij altijd dat er voor de Nederlandse markt Pale Dry op het etiket moest staan, maar met Medium Dry in de fles. In Spanje, zeker in de horeca, kom je deze benamingen niet tegen. Fino, Amontillado, Oloroso en PX (Pedro Ximénez) heel af en toe, met name in de herkomststreek en in gespecialiseerde sherry-bars.

Het gaat voor dit boek te ver, maar het is interessant om meer te lezen over het productieproces van sherry en te begrijpen waarom een goede sherry niet goedkoop kan zijn. Tio Pepe heeft bijvoorbeeld een rijpingsproces van 7 jaar in solera. Het meest populair is de Fino, de droogste sherry. Koud gedronken een fantastisch aperitief. Zelf ben ik een groot liefhebber van Manzanilla, niet te verwarren met de thee met die naam. Manzanilla is een fino uit Sanlúcar de Barrameda. Omdat de rijping plaatsvindt in halfopen bodega's waar de zeewind doorheen waait heeft het een net iets ziltere smaak dan 'gewone' Fino. Een goede Manzanilla is een feestje voor de papillen. Wil je genieten en indruk maken op je zakenpartner, bestel dan bij Jamón Ibérico niet de voor de hand liggende rode wijn maar een Manzanilla. Zeker als je in Andalucia bent. Een betere combinatie is er niet, maar let wel op want niet overal in Spanje drinkt men regelmatig sherry en Manzanilla uit een fles die te lang open staat is nou weer net geen feestje.

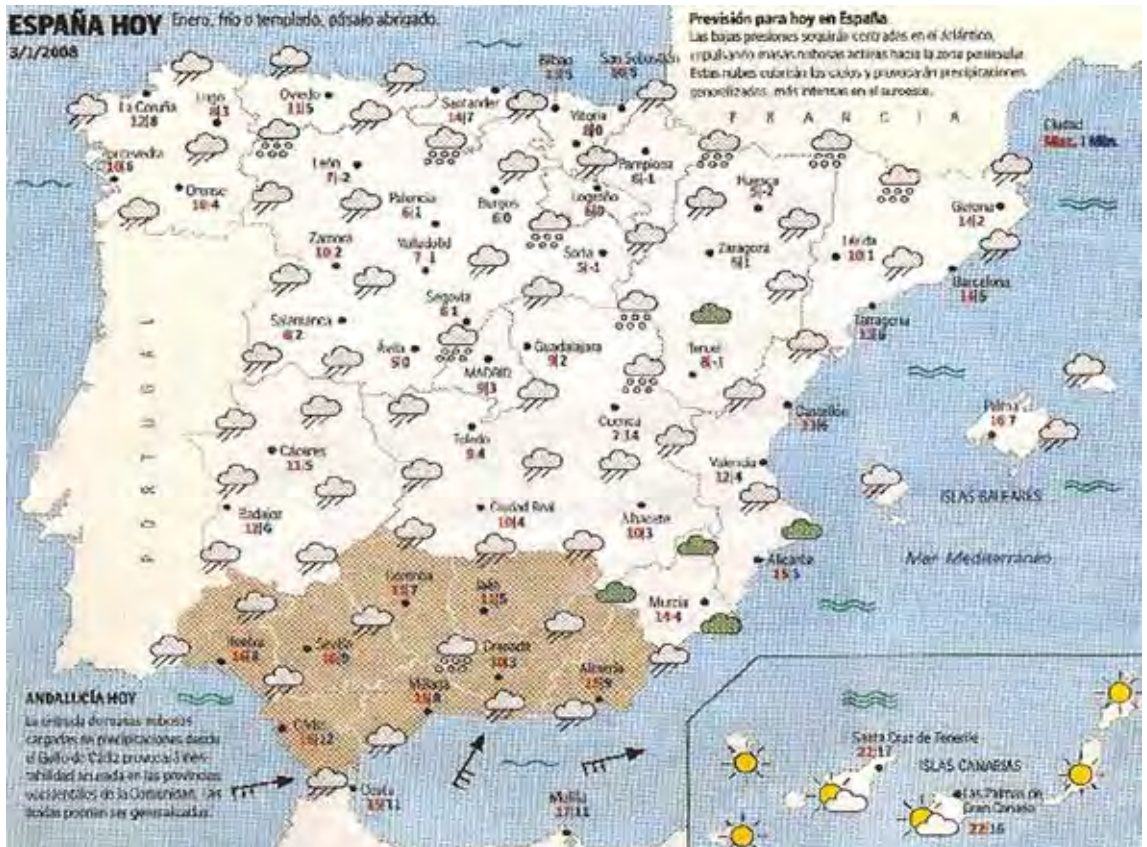


Sangría is een (meestal rode) wijn die op smaak wordt gebracht met vruchten, vooral sinaasappel, citroen, appel, perzik en/of ananas. Het wordt aangevuld met suiker, honing en vers vruchtensap. Het recept verschilt per horecabedrijf, als ze de sangria tenminste zelf maken. Soms wordt de sangria extra licht en fris gemaakt door toevoeging van koolzuurhoudend mineraalwater. Meestal wordt er extra alcohol aan toegevoegd, bijvoorbeeld likeur of brandewijn. Sangría is populair in de vakantiegebieden, maar tijdens een zakenlunch of diner zeer ongebruikelijk. Je scoort niet echt punten als je dit bestelt. De meeste zakenrestaurants zullen het ook niet hebben.

Tinto de verano, rode wijn met bitter lemon of sinas, hebben ze dan vaak weer wel omdat het eenvoudig zelf te maken is. Ook dit is een drank die vooral past op een terras in de zon. Het is een echt zomers drankje, verano betekent zomer, maar evenmin gebruikelijk in een zakelijke omgeving.

Klimaat

Wie aan Spanje denkt, die denkt aan zon. Vaak niet ten onrechte, maar het kan ook anders zijn. Onderstaand krantenknipsel is aanmerkelijk meer uitzondering dan regel, maar ook op het vasteland van Spanje komt het voor dat van noord naar zuid de regen het land in haar greep heeft.



Spanje heeft overwegend een gematigd klimaat maar met grote verschillen. Het noorden is vergelijkbaar met Nederland. De gemiddelde jaartemperatuur in Bilbao is weliswaar zo'n 5 graden hoger dan bij ons, maar er valt statistisch anderhalf keer zo veel regen als in Amsterdam. Met name de winterperiode is wat milder dan wij gewend zijn. Nóg meer regen valt er in Galicia. Santiago de la Compostella, het einddoel van de pelgrimstochten, de camino, behoort tot de natste steden van Europa. De noordwestenwind die vanaf de Atlantische Oceaan en over de Golf van Biskaje komt botst tegen de hoge Picos de Europa en lost daar haar natte lading. Aan de zuidkant van de Picos is het droog en op sommige plaatsen zelfs woestijnachtig.



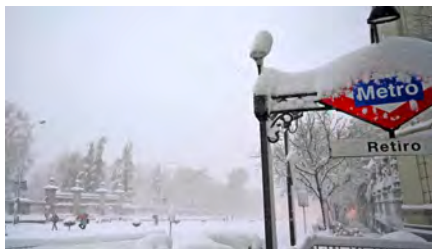
Centraal in het land heerst een continentaal klimaat. Hete droge zomers maar ook koude winters. In plaat-sen als Albacete, Cuenca en Teruel zijn temperaturen van 20 graden onder nul geen uitzondering. Ook in Madrid kan het in de wintermaanden goed koud zijn. Bijna ieder jaar valt er wel wat sneeuw. Desondanks zie ik in de winter mensen in bermuda short het vliegtuig uitkomen. De laagste temperatuur ooit gemeten in Barcelona was -6,8 graden op 4 januari 1893. In Valencia was de laagste temperatuur ooit -7,2 graden op 11 februari 1956, in Alicante -4,6 graden op 12 februari 1956, in Murcia -5,5 graden op 18 januari 1871 en in Almería 0,2 graden op 9 februari 1935 en meer recent 0,1 graden op 27 januari 2005. In Málaga stad daalde het kwik op 4 februari 1954 naar -2,8 graden en in Sevilla naar -5,5 graden op 12 februari 1956. De laagste temperatuur ooit gemeten in Madrid was -14,8 graden op 5 februari 1963.

De hoogste temperaturen komen we tegen in het zuiden. De steden Sevilla en Cordoba zijn er berucht om. In de maanden juli en vooral augustus loopt de thermometer hier dagelijks op tot boven de 40 graden en tikt op extreme dagen zelfs de 50 aan. Daarentegen kan het in de winter 's nachts fris zijn. Toen ik vanwege een project enkele jaren wekelijks in Almonte / El Rocio (Huelva) was had ik daar een huisje. Daarin zat verwarming, alleen deed die het niet als het kouder was van 7 graden. Ik kan je verzekeren dat ik er kou heb geleden, temeer de vloeren van steen waren en het toilet een eindje lopen was.

Het meest plezierige klimaat vinden we in de omgeving van Valencia en Alicante. De zomers zijn warm maar aangenaam en de winters uiterst plezierig. Ik heb regelmatig in januari in Valencia bij zo'n 20 graden een terrasje mogen pakken.

Wie er woont heeft ongetwijfeld voor alle omstandigheden geschikte kleding, maar ga je op zakenreis naar Spanje kijk dan goed naar de te verwachten weersomstandigheden en temperaturen. Het kan nogal verschillen. Houd er ook rekening mee dat in alle jaargetijden de temperatuur na zonsondergang flink kan dalen.

Ben je gek op skiën, dan zijn er volop mogelijkheden. El Teide op Tenerife is met 3.718 meter de hoogste berg van Spanje, maar daar zijn geen skimogelijkheden. Op het vasteland zijn die er wel, onder meer in de Sierra Nevada (Mulhacén, 3.478 meter) en in de Pyreneeën, met als hoogste berg de Aneto (3.404 meter). Heel kleine skigebieden zijn er op vele plaatsen, zelfs net buiten Madrid.



Talen en dialecten

Spaans is na het Mandarijn Chinees (ca. 1.250 miljoen sprekers) de meest gesproken taal ter wereld. Ongeveer 437 miljoen mensen hebben Spaans als moedertaal, ruim meer dan Engels (372 miljoen), Arabisch (295 miljoen) en Hindi (260 miljoen). Daarnaast zijn er wereldwijd nog naar schatting 180 miljoen mensen die Spaans als tweede taal hebben. Dat wil niet zeggen dat alle Spanjaarden Spaans als moedertaal hebben. Spanje kent vier officiële talen en talloze dialecten. Spaans (Español) of Castiliaans (Castellano) is een Romaanse taal. Castellano refereert aan het feit dat het Spaans gedurende de Middeleeuwen de taal was van het Koninkrijk Castilië. Het Spaans stamt af van het vulgair Latijn, de taal van de Romeinen, die het Iberische schiereiland gedurende 700 jaar bestuurden. Onder invloed van het Keltiberisch, Baskisch, Visigotisch en later ook het Arabisch heeft de taal zich vanuit het Latijn doorontwikkeld.

Naast het Castellano zijn Catalaans, Baskisch en Galicisch officiële talen. Catalaans (Català) is eveneens een Romaanse taal die, in meerdere variëteiten en dialecten, wordt gesproken in de Spaanse autonome gemeenschappen Cataluña, de Balearen en Valencia, in het land Andorra, in het Zuid-Franse Roussillon (of Pyrénées-Orientales), in het oosten van Aragón (Franja de Ponent), in een klein gedeelte van Murcia (El Carxe) en in de stad Alghero op het Italiaanse eiland Sardinië. Er zijn zo'n tien miljoen sprekers van het Catalaans. De taal heeft overeenkomsten met het Occitaans, dat in Zuid-Frankrijk wordt gesproken, en het Castiliaans. In vergelijking met andere talen op het Iberisch Schiereiland heeft het Catalaans, doordat de Moorse bezetting veel korter heeft geduurd, minder invloed van het Arabisch ondergaan. In de regio Valencia wordt een variant op het Catalaans gesproken, het Valenciana. Dat is ook het geval op de Balearen, het Mallorquín.

Het Baskisch (Euskara of Euskera) is een van de weinige niet-Indo-Europese talen van Europa. Het wordt gesproken in Baskenland, het Spaans-Franse grensgebied aan de westkust, en door emigrantengroepen uit dit gebied elders in de wereld. Het is de moedertaal van wereldwijd ongeveer 800.000 mensen, waarvan 700.000 in Baskenland. Het totaal aantal mensen dat de taal actief of passief beheerst wordt geschat op bijna 2 miljoen. In de dorpen op het platteland van Pais Vasco is het Baskisch vaak de eerst gesproken, en soms de enig gesproken, taal. Zakelijk zul je hier niet heel veel mee te maken hebben. In Bilbao is het Spaans de algemeen gesproken taal, al staan op bijvoorbeeld verkeersborden en op het vliegveld teksten naast in het Spaans ook in het Baskisch. Ik heb veel in Bilbao en San Sebastián gewerkt, maar heb nooit enige hinder ondervonden van het feit dat ik geen woord Baskisch spreek noch versta. Er zijn zelfs talloze locals in Bilbao die maar heel beperkt Baskisch spreken.

Het Galicisch (Galego) is een taal die wordt gesproken in de Spaanse autonome gemeenschap Galicia, gelegen in het meest noordwestelijke deel van Spanje. Ongeveer 70% van de bevolking van Galicia spreekt Galego. Daarnaast wordt deze taal gesproken in een klein deel van Castilla y León, en in sommige delen van Zuid-Amerika (bijvoorbeeld in Buenos Aires). In totaal spreken ongeveer 3 miljoen mensen Galicisch. Het wordt nog wel eens een dialect van het Portugees genoemd, maar dat is het niet hoewel er zeker verwantschappen zijn.

Om zaken te doen in Galicia is het niet noodzakelijk Galego te spreken of te verstaan. Ga je er wonen dan kan het zinvol zijn je erin te verdiepen.



Naast deze officiële talen zijn er vele dialecten. Dat is overigens in Nederland niet anders. Probeer als Randstedeling maar eens een gesprek te volgen in Limburg, Oost-Groningen, de Achterhoek of op de Zeeuwse eilanden. Voor Spanjaarden uit andere streken is het plat Andalusisch bijna net zo'n vreemde taal als voor ons. Je hoeft dus, als je redelijk Spaans spreekt, niet meteen aan jezelf te gaan twijfelen als je een gesprek tussen locals niet kunt volgen.



Agendabeheer Nederland vs Spanje

Toen ik vanuit Nederland naar Spanje ging had ik naar goed Nederlands gebruik mijn werk en privé afspraken tot maanden vooruit in mijn agenda staan. Dat leer je in Spanje snel af. Daar gaat het meestal als volgt: "Zullen we volgende week woensdag of donderdag een tapa'tje eten? We bellen maandag of dinsdag wel even welke dag precies en waar, OK?" Dat is dan wel het maximale. Als het meezit herinner je de afspraak en bel je inderdaad voor de details. En als je het niet herinnert, je hebt geen zin of het komt toch niet uit, maakt niet uit, geen probleem. Het is zelfs zo dat als je de beginnersfout maakt en je een afspraak wel exact vastlegt, voor bijvoorbeeld over een week of vier (als je dat al lukt), en je bevestigt dat niet het begin van die week, dat de andere partij ervan uitgaat dat die afspraak niet doorgaat. Als je het wel voor de zekerheid bevestigt, zal het antwoord overigens vrijwel altijd zijn 'ja, tuurlijk, dat hadden we toch afgesproken?'

Dit kan er toe leiden dat je verslapt, ik ben er zelf pas nog ingetuind. Ik moest 90 km rijden om de grenzen van een bouwterrein te bepalen (er waren zoals te doen gebruikelijk verschillen tussen het kadaster en eigendommenregister). Ik had afgesproken met een topograaf en dat, inderdaad, al weken van te voren vastgelegd. Er is in de regio waar ik heen moest niet veel werk, dus ik dacht dat ze wel blij zou zijn met een opdracht. Toen ze niet op kwam dagen belde ik en kreeg als antwoord "je had niet meer gebeld, ik dacht dat het niet meer door zou gaan".

Maar zelf moet ik ook kleur bekennen: Nederlandse vrienden vroegen in februari al of ze het eerste weekend van december bij ons langs konden komen en logeren. Uiteraard hadden we toen nog niks in de agenda staan en ik zei 'natuurlijk'. Maar ik schreef het net zo 'natuurlijk' niet op in de agenda. En toen wij medio oktober met EuroEconomics de datum van ons kerstdiner prikten, waar ook de collega's uit Marbella en Madrid per vliegtuig naar toe zouden komen, werd het natuurlijk precies dat weekend. Foutje ...

Jeroen Oskam, oprichter en algemeen directeur EuroEconomics

Versprekingen die de wenkbrauwen kunnen doen fronsen

Zoals in iedere taal zijn er ook in het Spaans woorden die veel op elkaar lijken maar zeker niet hetzelfde betekenen. Dat kan tot vreemde situaties leiden. Zo leerde, heel lang geleden, een Spaanse vriend mij dat dames het charmant zouden kunnen vinden als je tegen ze zegt 'me encanta el fuego en tus ojos', ik geniet van het vuur in je ogen. We besloten het meteen maar uit te proberen in de bar waar we op dat moment waren, maar helaas versprak ik mij een letter wat ertoe leidde dat mijn amigo van zijn barkruk stortte van het lachen en de dame in kwestie grote vraagtekens boven haar hoofd kreeg. In plaats van ojos had ik ajos gezegd, ik geniet van het vuur in je knofloken.

Een andere verspreking die ik helaas wel eens heb gemaakt is 'que pena', wat een pech, ter verwisselen met 'que pene', wat een penis. Polla (penis) en pollo (kip) of cajones (lades) en cojones (kloten, ballen) verwisselen kan ook tot verwarring leiden, net als cansado (moe) met casado (getrouwd). Denk er ook aan dat de uitspraak tot verwarring kan leiden. Beginners in de Spaanse taal willen nog wel eens con yo in plaats van conmigo zeggen. Dat lijkt erg veel op coño, het vrouwelijk geslachtsdeel.

Een vreemde taal leren is niet voor iedereen even eenvoudig, maar op een goed taleninstituut kunnen ze je wel een eind op weg helpen en confronterende fouten helpen voorkomen.

Spanjaarden zijn over het algemeen geen talenwonders en helaas zien ze het vaak zelf niet als een groot probleem dat ze de Engelse taal matig of niet beheersen. Dat geldt ook zeker voor de politiek waar internationale betrekkingen een steeds belangrijker rol spelen. Het is zeker waar dat de jongere generatie, van wie er steeds meer in het buitenland studeren, het Engels aanmerkelijk beter beheerst dan hun ouders. Daarentegen zijn vooral in familiebedrijven de linguïstische vaardigheden op het niveau van de beslissers over het algemeen nog erg matig. Houd hier rekening mee. Hoe beter je de Spaanse taal beheerst, hoe gemakkelijker het zakendoen je af zal gaan. Bij belangrijke meetings iemand meenemen die met de Spaanse taal uit de voeten kan is een goede overweging.

Hoe noem je een inwoner van:

Andalusia	– andaluz/a
Aragón	– aragonés/esa
Asturië	– asturiano/a of astur
Canarische Eilanden	– canario/a
Cantabrië	– cántabro/a of montañés/a
Balearen	– balear of baleárico/a
Castilla-La Mancha	– castellanomanchego/a
Castilla y León	– castellanoleonés/a
Catalonië	– catalán/a
Extremadura	– extremeño/a
Galicië	– gallego/a
La Rioja	– riojano/a
Madrid	– madrileño/a of matritense
Navarra	– navarro/a
País Vasco	– vasco/a
Murcia	– murciano/a
Valencia	– valenciano/a
<i>Het gaat te ver om alle steden ook te behandelen, maar een paar grote...</i>	
Barcelona	– barcelonés/a of barcinonense
Bilbao	– bilbaíno/a
Sevilla	– sevillano/a



Een stukje geschiedenis

Anders dan het overgrote deel van de wereldbevolking zijn wij in Nederland niet heel erg geïnteresseerd in (onze) geschiedenis. Als je aan een toerist voor het Rijksmuseum vraagt wie de architect van het gebouw is dan heb je goede kans dat die dat weet. De gemiddelde Nederlander weet het niet. Voor de goede orde het is Pierre Cuypers. Daarnaast geven geschiedenisboeken, en daarmee de geschiedenisles, overal een gekleurd beeld van de werkelijkheid. Wie over de 80-jarige oorlog leest zal in de Spaanse boeken een ander verhaal treffen dan in de Nederlandse. Ook wij doen daaraan mee. Veel Nederlanders kennen de VOC-tijd als heldenverhalen, zelfs Jan Peter Balkenende verwees als premier nog naar de VOC-mentaliteit. Maar wie in niet-Nederlandse literatuur over die tijd leest, leert een heel ander verhaal. Wat wij handel noemden was volgens anderstalige geschiedenisboeken veelal beroving en diefstal, vaak gekoppeld aan moordpartijen. De rijkdom van Amsterdam en de Gouden Eeuw komt, volgens buitenlandse geschiedschrijvers, meer van roof dan van handel. Kortom, de geschiedschrijving is gekleurd en afhankelijk van de invalshoek. Ik heb geprobeerd iets uit onze eigen en uit Spaanse boeken naast elkaar te leggen. Is die geschiedenis belangrijk? Zoals eerder gezegd hechten vele volkeren meer aan historie dan wij. Dat geldt ook voor de Spanjaarden. Je kunt tijdens een zakenlunch of -diner punten scoren als ze merken dat je de moeite hebt genomen je te verdiepen in hun geschiedenis en daarmee cultuur. Daarnaast zie je om je heen zo veel meer als je iets weet van historie.

Het oudste fossiel van de vroege mens (*Homo antecessor*) in Spanje is ca. 780.000 oud, gevonden in Atapuerca in de buurt van Burgos. Vandaar is het een flinke stap naar zo'n 250.000 jaar geleden. Bij ons was het toen nog ijstijd, in Spanje woonden er Neanderthalers. De eerste vroege 'moderne' mensen vestigden zich aan het eind van de laatste ijstijd vanuit Zuid-Frankrijk in Spanje en verdreven de Neanderthalers die geleidelijk uitstierven. Ondanks de nabijheid van Afrika lijken de vroegste migraties niet via het zuiden te hebben plaatsgevonden maar via de noordelijke Middellandse-zee kust. Weer maken we een paar heel grote stappen. Niet lang geleden werden in de grotten van Nerja schilderijen van naar schatting 42.000 jaar oud gevonden, de oudste ter wereld, en rond 5.500 v.Chr. begint het Neolithicum met de eerste landbouwers. Spanje was, vooral het zuiden, rijk aan waardevolle ertsen als ijzer, koper, kwik, zilver en goud. Al in de vroege kopertijd, rond 4.000 v.Chr., werden er kopermijnen aangelegd en dat breidde zich in de loop der eeuwen uit tot andere metalen. Een van de oudste ommuurde nederzettingen in Spanje werd gevonden bij Los Millares, gedateerd op ca. 3.200 v.Chr.

De eerste bekende beschaving die zich aan het eind van de Bronstijd, rond het jaar 1000 v.Chr. vestigde in het gebied van het huidige Andalusië was de Fenicische. Zij stichtten de stad Gadir (ommuurde stad), het huidige Cádiz, mogelijk de oudste stad van West-Europa. Van de Feniciërs komt, volgens een veel gevolgde theorie, de naam Hispania, "Kust der konijnen", maar deze theorie wordt als controversieel beschouwd. Het zou ook kunnen zijn dat deze naam door de Romeinen is geïntroduceerd.



Vast staat dat er diverse volkeren zijn langs geweest, met name in het zuiden van het huidige Spanje. Volgens enkele schrijvers uit de oudheid is de stad Málaga door Grieken gesticht maar archeologische bewijzen daarvoor zijn tot op heden nog niet gevonden. Tussen ca. 900-600 v.Chr. trokken Kelten vanuit Midden-Europa de Pyreneeën over en het noorden van Spanje binnen, waardoor er een mengvorm van Kelten en Iberiërs, de Keltiberiërs, ontstond.

Onder leiding van Scipio Africanus vielen de Romeinen in 206 v.Chr. Spanje binnen. Met de Keltiberiërs in Centraal Spanje en diverse stammen in het noorden en noordwesten voerde Rome vele jaren strijd voordat deze definitief onderworpen waren. Na het beleg en de val van Numantia, in 133 v.Chr., was de weerstand gebroken maar ook de verdere verovering van het Iberische Schiereiland verliep moeizaam. Toen heel Spanje uiteindelijk door de Romeinen was onderworpen werd het land opgedeeld in de provincies; Citerior en Ulterior (27 v.Chr.), Tarraconensis met als hoofdstad Tarraco (Tarragona), Hispania Lusitania met als hoofdstad Emerita Augusta (Mérida) en Hispania Baetica met hoofdstad Corduba (Córdoba). Een andere belangrijke stad was Hispalis (Sevilla), in de belangrijkste en rijkste provincie. De welvaart kwam tot grote bloei, vooral door de exploitatie van vele mijnen. De Romanisering in Spanje was intens, vandaar dat het Latijn de grondtaal werd van het tegenwoordig gesproken Spaans. Om de steden met elkaar te verbinden legden de Romeinen wegen aan. Aan de loop van die wegen is tot in deze tijd niet veel veranderd.

Door de invallen van de Barbaren in de 3e eeuw liepen de beschaving en welvaart sterk terug. In het begin van de 5e eeuw, toen het Romeinse rijk ten onder dreigde te gaan, drongen Germaanse veroveraars Spanje binnen. De Romeinse periode eindigt omstreeks 400 met de komst van de Visigoten. Zij waren oorspronkelijk als huurlingen in dienst van de Romeinen, om later als roofzuchtige bendes de hele economie van Spanje te gronde te richten. Tijdens een grote volksverhuizing in de vroege 5e eeuw trokken verschillende Germaanse stammen door Gallië en kwamen uit in Hispania, waar zij zich blijvend vestigden. De nieuwe bewoners waren de Sueven, de Vandalen, Alanen en tenslotte Visigoten, die uiteindelijk de overhand zouden krijgen. De Sueven stichtten hun rijk in het noordwesten van Iberië, de Vandalen en Alanen werden al gauw verdreven door de Visigoten en vestigden zich in Noord-Afrika.

In 554 veroverden de Byzantijnen de Spaanse zuidkust en stichtten een Byzantijnse provincie, Spania. Later verzwakte de Byzantijnse macht en werd Spania beetje bij beetje heroverd en kwam het hele gebied, met uitzondering van de Balearen, weer in Visigotische handen. De Visigoten veroverden ten slotte in 575 ook het Suevenrijk en, op Baskenland na, heersten zij over het hele Iberische Schiereiland.



Ze hingen aanvankelijk het ariaanse christendom aan maar bekeerden zich later tot het katholicisme. De Romeinse grootgrondbezitters werd het grootste deel van hun bezit ontnomen en op hun landerijen werd hun plaats ingenomen door Visigotische edelen. De Romeinse beschaving bleef echter bestaan omdat wel de elite vervangen was maar de Romeinse organisatie intact werd gelaten. Ook de steden behielden de Romeinse organisatie en de kerk behield haar bisschoppen en haar katholieke cultus. De boeren werden, zoals voorheen onder de Romeinen al het geval was, onderdrukt door de edelen en de geestelijken. De bisschoppen met hun jaarlijkse concilies die wetgevende macht bezaten, waren machtig en onverdraagzaam tegenover andersdenkenden.

Onderlinge conflicten van de Visigoten leidden tot het invoeren van militaire hulp uit Noord-Afrika. Deze Moorse hulptroepen werden echter veroveraars. De historische inval van de Moren (Moros) in 711 via Tarifa en Gibraltar konden de Visigoten niet weerstaan. Zij waren te verdeeld en hadden geen steun bij de bevolking, die hen nog als vreemde overheersers beschouwde. Een jaar later veroverden de Moren zelfs Cataluña en bereikten zij de Pyreneeën. De Moren waren tolerant en verdraagzaam. De toestand van de lagere volksklassen en van de Joden verbeterde. Er was vrijheid van religie en de ongelovigen werden niet verplicht zicht tot de islam te bekeren. Christenen en joden mochten hun eigen godsdienst behouden maar uiteindelijk bekeerden velen van hen zich vrijwillig tot de islam.



Enkele jaren na 711, het Iberisch schiereiland was toen al voor een groot deel in handen van de Moren, werd de opmars tegengehouden in de Slag bij Covadonga in het nieuw ontstane koninkrijk Asturië. Dit wordt gezien als het begin van de Reconquista (herovering) maar de uiteindelijke herovering door de christenen duurde tot de val van Granada in 1492. In de 770 jaar die de reconquista duurde leefden de partijen regelmatig in wisselende bondgenootschappen en gewapende vrede met elkaar.

Spanje werd vanaf toen, onder de Habsburgers, een wereldmacht. Het Spaanse Rijk strekte zich over drie continenten uit en was groter dan het Romeinse Rijk ooit was geweest. Karel V (1500-1555), in het Spaans Carlos I, is wellicht de machtigste man aller tijden geweest. De Habsburgse hegemonie begon in 1648 met de Vrede van Münster. Met de Vrede van Nijmegen (1678) verloor Spanje Bourgondië aan Frankrijk en in 1686, met de Vrede van Lissabon, scheidde Portugal zich af. De komst van het Franse vorstehuis Bourbon (1700-1868) leidde tot de Spaanse Successieoorlog die met de Vrede van Utrecht resulteerde in een gecentraliseerde staat met aan het hoofd het huis Bourbon en met het verlies van de Habsburgse Nederlanden (Zuidelijke

Nederlanden), het Hertogdom Milaan, het Koninkrijk Napels en Sardinië en het koninkrijk Sicilië. In dit verdrag werd Gibraltar ‘voor altijd’ toegewezen aan Groot Brittannië.

Tijdens de Napoleontische oorlogen, rond 1800, werd ook Spanje door Napoleon bezet en verloor het een deel van haar koloniën in (Latijns) Amerika. De Spaans-Amerikaanse Oorlog in de tweede helft van de 19e eeuw leidde in 1898 tot het verlies van het laatste restant van de Spaanse koloniën op het westelijk halfrond (Cuba en Puerto Rico) en in Azië de Filipijnen (Spaans-Oost-Indië).

In 1931 werd koning Alfonso XIII gedwongen om af te treden en werd Spanje een republiek. Er ontstond een periode van voortdurende politieke instabiliteit die uiteindelijk leidde tot de Spaanse Burgeroorlog (1936-1939). Deze begon als een nationalistische opstand tegen de wettige republikeinse regering, maar was, onder meer gevoerd met buitenlandse bemoeienissen, vooral een conflict tussen het communisme en het fascisme. Generaal Francisco Franco, leider van de nationalisten, kreeg steun van nazi-Duitsland en Italië, terwijl de regering werd geholpen door de toenmalige Sovjet-Unie. De nationalisten overwonnen en generaal Franco bleef als dictator aan de macht tot zijn dood in 1975. Na de dood van Franco werd de monarchie hersteld en werd Juan Carlos I, de kleinzoon van Alfonso XIII, de nieuwe koning. Tot verbazing van velen, Juan Carlos was immers een vertrouweling van Franco en door hem gevormd, sloeg deze een democratische weg in die in 1978 leidde tot een grondwet.

Franco

Francisco Paulino Hermenegildo Teófilo Franco y Bahamonde Salgado Pardo was een generaal en staatsman die een stevig stempel heeft gedrukt op de recente Spaanse geschiedenis. De generalísimo speelde een belangrijke rol in de Spaanse Burgeroorlog (1936-1939) en van 1939 tot 1975 heerste ‘el caudillo’, zoals hij zichzelf graag afficheerde, als dictator over Spanje.

Francisco Franco werd in 1892 geboren in El Ferrol (Galicië). Zijn vader was als officier werkzaam bij de marine. Franco had een moeilijke jeugd. Het gokken, drinken en vreemdgaan van zijn vader leidde thuis tot veel ruzie. Uiteindelijk vertrok Franco's vader met een jonge maîtresse naar Madrid. Door deze ervaringen koos Franco een heel ander pad. Hij rookte, dronk en gokte niet en was volgens de overlevering ook niet te vinden in kroegen en bordelen. Aanvankelijk wilde Franco net als zijn broer Nicolás marineofficier worden, maar omdat die opleiding vol zat koos hij noodgedwongen voor het leger en schreef zich in bij een infanterieopleiding in Toledo. Hij bleek een middelmatige student en een imposante carrière leek er, ook door zijn nogal kleine postuur en zijn hoge piepstem, niet in te zitten. In 1910 studeerde hij af als luitenant en vertrok twee jaar later naar het Spaanse protectoraat in Marokko waar hij later vocht in de Rif-oorlog. Franco, die als meedogenloos bekend stond, raakte in 1916 in Marokko ernstig gewond maar vanwege zijn dapperheid werd hij kort daarop bevorderd tot bataljonscommandant.

Toen Spanje in 1920, naar Frans voorbeeld, een Vreemdelingen-egioen oprichtte, dat vooral criminelen en avonturiers aantrok, werd Franco onderbevelhebber en leidde hij de manschappen op tot een geducht leger.



Koning Alfonso XIII



Francisco Franco

Het officiële, slecht uitgeruste, Spaanse leger leed in juli 1921 een zware nederlaag maar het Vreemdelingenlegioen van Franco redde de stad Melilla. Deze actie maakte hem tot een nationale held. Franco trouwde in 1923, met koning Alfonso XIII als getuige, met Carmen Polo y Martínez-Valdés. Samen kregen zij in 1926 een dochter Carmen (overleden in 2017). In 1931 viel de Spaanse monarchie en maakte plaats voor de Tweede Spaanse Republiek. Franco bemoeide zich aanvankelijk niet met deze politieke aardverschuiving. Toen de republikeinen in juni 1931 de Militaire Academie in Zaragoza, waarvan Franco directeur was, sloten was het eerste conflict met de republiek daar. Franco hield zich vooralsnog gedeisd en veroordeelde in 1932 met een boze brief de mislukte staatsgreep van zijn collega-generaal José Sanjurjo (1872-1936). In de jaren '30 wist Franco verder carrière te maken. Het waren onrustige jaren, waarin in Spanje links-radicalen in opstand kwamen. Een linkse revolutie poging in oktober 1934 werd door Franco neergeslagen.

Toen in 1936 het linkse Volksfront de Spaanse verkiezingen won eisten Franco en andere rechtse kopstukken dat de overheid de staat van beleg zou uitroepen, maar dit gebeurde niet. In plaats daarvan kreeg Franco een militaire post op de Canarische eilanden toegewezen, wat hij ervoer als een veredeld ballingschap. In de nacht van 17 op 18 juli 1936 begon de Spaanse Burgeroorlog toen diverse generaals, waaronder Franco, financieel en diplomatiek gesteund door buitenlandse mogendheden, in heel het land op strategische punten als Valladolid, Zaragoza, Burgos, Sevilla, Granada en Cordoba de macht overnamen. In Cataluña mislukte de opstand aanvankelijk en ook Baskenland, de stad Madrid en een groot deel van Zuid-Spanje bleven lang in republikeinse handen. In de chaos vonden vele gruwelijkheden plaats waarbij de Catalanen het hadden gemunt op geestelijken, de kerken en alles wat steun betuigde aan de nationalistenvrijwilligers, terwijl de nationalistenvrijwilligers de vakbondsleden en ieder ander die naar links neigde aanpakte. In Madrid en andere steden vonden er tal van massa-executies plaats. Binnen een maand na het begin van de burgeroorlog had Franco al volop steun van de dictators Mussolini en Hitler. Deze stuurden militair materieel zoals bommenwerpers en vliegtuigen naar Spanje. Tussen juli en september 1936 stuurde Hitler ook nog ruim 20.000 militairen die vooral in en rond Sevilla werden gestationeerd. Duitse en Italiaanse vliegtuigen voerden diverse bombardementen uit, waaronder op 26 april 1937 op Guernica in Baskenland. Aan de andere kant steunde de Sovjet-Unie de republikeinen met wapenleveranties, militairen en medische hulpmiddelen in hun strijd tegen de rechts-nationalisten. Met de inname van Barcelona op 26 januari 1939 en Madrid op 28 maart van dat jaar stortte de republikeinse weerstand in. De nationalistenvrijwilligers executeerden in Barcelona in enkele dagen zonder proces 10.000 mensen. Na de inname vluchtten veel inwoners van de stad naar de Pyreneeën en Frankrijk. Op 27 februari 1939 erkenden Groot-Brittannië en Frankrijk de Franco-regering als de wettelijke overheid van Spanje en op 1 april 1939 claimden de nationalistenvrijwilligers de overwinning en kwam de burgeroorlog ten einde. In totaal vonden tijdens de burgeroorlog naar schatting 320.000 mensen de dood en zijn er 114.000 republikeinen blijvend vermist. Tijdens de Tweede Wereldoorlog bleef Spanje neutraal. Hitler en Franco ontmoetten elkaar weliswaar in oktober 1940, maar volgens bronnen had Hitler een enorme hekel aan Franco.

Na de Tweede Wereldoorlog bouwde Franco stapsgewijs zijn dictatuur uit. In 1947 herstelde hij de monarchie, althans op papier want de koning keerde aanvankelijk niet terug uit ballingschap. Dat gebeurde pas in 1969, toen Juan Carlos I (1938) door Franco als een soort 'invalvorst' werd aangesteld. Franco's beleid was onverzoenlijk en genadeloos. Honderdduizenden anarchisten, socialistenvrijwilligers, communistenvrijwilligers en republikeinen waren in de ogen van Franco staatsvijanden en werden opgesloten in concentratiekampen en/of geëxecuteerd. Joden, homoseksuelen, vrijmetselaars van tal van andere groepen werden als vijand van de staat gezien, ze raakten hun baan kwijt en werden vernederd. Tijdens de Franco-dictatuur verkeerde Spanje vanwege het gebrek aan democratie in een internationaal isolement. West-Europese landen hielden een Spaanse toetreding tot de NAVO af. Wel was de verhouding met het Vaticaan goed, met wie Franco in 1953 een concordaat sloot. Ook onderhield hij tot zijn dood goede banden met het Belgische vorstenhuis. Op 20 november 1975 stierf Francisco Franco op 82-jarige leeftijd.

Post-Franco Spanje

Don Juan, zoals de oudste zoon van de in 1931 afgezette Koning Alfonso XIII werd genoemd, maakte vanuit ballingschap in Italië aanspraak op de Spaanse troon. Franco en Don Juan hadden elkaar nodig al was de positie van Franco veel sterker en manoeuvreerde hij slimmer. Don Juan wilde erg graag de Spaanse troon en stuurde zijn zoon, de tienjarige Juan Carlos, naar Spanje om daar te worden opgeleid. Juan Carlos was in 1938 in Rome geboren en was nog nooit in Spanje geweest. De komst van de jonge Juan Carlos kwam Franco goed uit want het wekte de indruk dat zijn bewind door de monarchie werd gesteund.



De bedoeling was niet dat hij op de troon zou komen, dat wilde Don Juan nadrukkelijk zelf. Juan Carlos manoeuvreerde binnen de mogelijkheden maar liep niet aan de leiband van Franco. Dat escaleerde in 1962 toen Juan Carlos, zonder daarvoor toestemming aan Franco te vragen, trouwde met prinses Sofia van Griekenland. Sofia speelde het spel slim en kreeg uiteindelijk het vertrouwen van Franco. Dat gold niet voor de relatie met haar schoonvader Don Juan, hetgeen tot steeds meer spanningen leidde. Franco moest zijn keuze maken en benoemde, zeer tot ongenoegen van Don Juan, in 1969 Juan Carlos als zijn troonopvolger. Maar voor het zover was moest Juan Carlos ervoor zorgen zowel bij Franco als onder de bevolking populair te blijven. Bij die laatste had hij een stevig imago probleem. De bevolking zag hem vooral als een slippendrager van Franco en daarnaast als een notoire rokkenjager die het buskruit niet had uitgevonden. Na de dood van Franco in 1975 legde Juan Carlos voldoende doortastendheid aan de dag om als de nieuwe koning gezag af te dwingen. Zijn keuze voor Adolfo Suárez als de nieuwe premier pakte goed uit. De parlementsverkiezingen in 1977, door Suárez gewonnen, en de nieuwe Grondwet voor alle Spanjaarden in 1978 vormden een, weliswaar broos, fundament onder een nieuwe democratie. Het leger bleef nog wel een tikkende tijdbom. Veel hooggeplaatste militairen beschouwden Juan Carlos als een verrader van het gedachtengoed van Franco. Ook onder de burgerbevolking verschilden de meningen over de toekomst van Spanje sterk, hetgeen leidde tot felle protesten. Suárez ging steeds meer zijn eigen gang waardoor Juan Carlos zich niet kon terugtrekken in de door hem geambieerde ceremoniële rol. Op 23 februari 1981 bezette kolonel Tejero het Spaanse parlement en stonden er op diverse plaatsen tanks klaar om de jonge democratie om zeep te helpen. Tejero rechtvaardigde zijn coupepoging door te zeggen dat hij in naam van de koning handelde. Zeer doortastend weersprak Juan Carlos dit en wist hij de opstandige militairen te bewegen zich over te geven.

Spanje had een nacht de adem ingehouden, maar daarmee was het gevaar nog niet geweken want in de daarop volgende jaren werden er opnieuw coupepogingen beraamd, in de overtuiging dat het franquistische model alleen mogelijk was als de koning werd vermoord. Onder de bevolking ontstond echter een strijdbaarheid en vertrouwen in de koning. Het feit dat inmiddels een goede, kritisch schrijvende, pers was ontstaan hielp daarbij. De verkiezingen van 1982 brachten de charismatische socialist Felipe González, eerder door Franco gevangengezet, in de premier-stoel. De koning hoefde minder op te treden als brandweerman en ging tijd besteden aan hobby's als gevaarlijke sporten en charmante dames, waarmee hij regelmatig de voorpagina's zou halen. Zelfs geruchten over betrokkenheid bij financiële schandalen brachten Juan Carlos niet aan het wankelen. Zijn doortastende en daadkrachtige optreden in de verandering van dictatuur naar democratie had hem veel krediet gegeven.



Felipe González



In de jaren '80 begon met name de Madrileense jeugd in te halen wat in onder meer Nederland al veel eerder was begonnen, Sex, drugs en rock-'n-roll. La movida madrileña, zoals deze periode werd genoemd, was onder meer te zien in de eerste films van de nog steeds populaire filmmaker Pedro Almodóvar. La movida was een creatieve explosie die vanuit Madrid over het hele land verspreidde. Terwijl hip Madrid feest vierde maakte de socialistische regering flink werk van de modernisering. De economie werd grondig aangepakt en de verouderde industrie onderging een ingrijpende herstructurering. De landbouw werd gereorganiseerd, de peseta gedevalueerd en belastingen verhoogd. Hoewel niet iedereen opgetogen was, werd het al snel duidelijk dat de maatregelen hun vruchten afwierpen. Ook het buitenlandse beleid kreeg aandacht en er werden tal van diplomatieke betrekkingen aangeknoopt. Niet alle economische hervormingen werden een succes. Hoewel González in de verkiezingscampagne de schepping van 800.000 nieuwe arbeidsplaatsen had beloofd, leidde de hervorming van de Spaanse staalindustrie tot een golf van ontslagen en toen de regering vergelijkbare maatregelen voor de noodlijdende havenindustrie voorbereidde kwamen er stakingen onder de havenwerknemers. Het hoogtepunt voor González, die tot 1996 premier zou blijven, was de toetreding tot de EU op 1 januari 1986. Dat lidmaatschap was niet alleen economisch van groot belang maar ook politiek. De dreiging van een nieuwe dictatuur was daarmee tot een minimum teruggebracht. Maar misschien was de symbolische betekenis nog wel van het grootste belang. Spanje hoorde nu echt bij Europa.

1992 was een triomfjaar. Het was 500 jaar geleden dat Columbus voet aan wal zette in wat later Amerika zou heten. Op verzoek van de Latijns-Amerikaanse landen werd er bij de vieringen overigens niet gesproken van de ontdekking van Amerika, dat bestond immers al, maar van de ontmoeting met Amerika. Sevilla was in de tijd van de grote ontdekkingen wellicht de belangrijkste stad van Spanje en het was daarom geen toeval dat de wereldtentoonstelling Expo '92 daar plaatsvond. Ondanks het slechte voortekenen van het zinken van de replica van het schip van Columbus bij de tewaterlating, was de expo een enorm succes. Niet in de laatste plaats ook door de ter gelegenheid hiervan ingebruikneming van de eerste Spaanse hogesnelheidstrein (AVE) tussen Madrid en Sevilla. Madrid was dat jaar culturele hoofdstad van Europa en kreeg er twee musea bij die tot op de dag van vandaag zeer populair zijn, het Reina Sofia en Thyssen Bornemisza. Maar het allergrootste evenement was natuurlijk de Olympische Spelen in Barcelona. Naast een organisatorisch en sportief succes veranderden de Spelen Barcelona ingrijpend.

De stad en haar infrastructuur ondergingen een metamorfose. Oude loodsen werden omgebouwd tot luxe restaurants, twee markante torens bij de Olympische haven bepalen sindsdien het stadsbeeld, er werd een boulevard aangelegd en Villa Olimpica werd uit de grond gestampt. De grote evenementen van 1992 waren de kroon op tien jaar beleid. De socialisten leken niet stuk te kunnen maar onderhuids was de neergang al begonnen. De werkeloosheid was torenhoog en de absolute meerderheid die de partij in het parlement had was wellicht een voordeel voor de slagvaardigheid maar bleek uiteindelijk een te grote luxe voor de politici. Steeds meer schandalen haalden de voorpagina's en de steun voor de PSOE kwam in een vrije val terecht, en daarmee ook het vertrouwen in de politiek. Felipe González had zijn beste tijd inmiddels ook wel gehad. Zijn optreden werd steeds eigenzinniger en steeds minder was hij aanwezig in het parlement, waarmee hij de indruk wekte het niet zo nodig te vinden de volksvertegenwoordiging te informeren over het regeringsbeleid en om daarover verantwoording af te leggen. In de aanloop naar de verkiezingen van 1996 verkondigde de nieuwe leider van de Partido Popular, José María Aznar, dat het tijd werd voor een nieuw tijdperk, een tweede transitie. Met miniem verschil won de PP de verkiezingen en bracht Aznar het premierschap. Hoewel Aznar, een voormalig belastinginspecteur, het niet van zijn charisma moest hebben, zijn bijnaam was 'El camarero' (de ober), bepaalde hij vele jaren het gezicht van de Spaanse politiek. Net als met González en zijn PSOE ging de PP met Aznar aan het roer voortvarend van start. De overheidsuitgaven werden fors teruggebracht, belastingen verlaagd en prijzen geliberaliseerd. Tegen alle verwachtingen in was Spanje een van de eersten die het huiswerk af had om de euro te kunnen invoeren. Zowel de staatsschuld als de inflatie werden beperkt en de Spaanse economie werd de snelst groeiende van Europa. De werkeloosheid was nog steeds hoog maar gedaald van 23% in 1996 naar 15% in 2000. Maar ook nu bleek de macht te veel voor de premier en zijn partij. Aznar veranderde van een politicus die bereid was tot luisteren en samenwerking in arrogant en paranoïde. Hij trok zich van niemand iets aan, zocht met iedereen de confrontatie, bagatelliseerde of ontkende zijn fouten en verziekte het politieke klimaat. Ondanks alles leek Aznar bij de parlementsverkiezingen van 2004 toch weer op een overwinning af te stevenen, tot 11 maart, drie dagen voor die verkiezingen. Die ochtend ontploften in Madrid tien bommen in vier forensentreinen. 191 mensen kwamen om, 1500 raakten gewond. De regering beschuldigde direct de ETA, ook al was snel duidelijk dat het karakter van de aanslagen en de gebruikte materialen niet in de richting van de ETA wezen. Vanuit het buitenland, maar ook in de Spaanse pers, werd er al heel snel gesuggereerd dat niet de ETA maar Al Qaida achter de aanslag zou zitten, als vergelding voor de rol die Spanje naast de VS en het VK in Irak had gespeeld. De ETA zelf ontkende direct alle betrokkenheid en veroordeelde de aanslagen, 'ETA pleegt geen aanslagen op arbeiders' aldus hun woordvoerder. Bang om stemmen te verliezen en waarschijnlijk tegen beter weten in bleef de PP volhouden dat de ETA achter de aanslag zat. De Spaanse bevolking was immers altijd in grote meerderheid tegen inmenging in het Midden-Oosten conflict geweest. De flagrante leugens van Aznar en de PP werden afgestraft. PSOE won de verkiezingen en José Luis Rodríguez Zapatero werd premier. Een man met een braaf imago, zijn bijnaam was Bambi, die zelden alcohol dronk en altijd vroeg weg was op feestjes. Hij noemde zichzelf een radicale feminist en bewees dat door een regering samen te stellen die uit net zo veel vrouwen als mannen bestond en hij wijzigde de wet op de troonopvolging dusdanig dat niet alleen mannen maar ook vrouwen op de troon konden komen. Naast zijn emancipatiebeleid gaf hij ook transseksuelen de gelegenheid zich te registreren onder het geslacht van hun keuze en plaveide het pad voor het homohuwelijk, zeer tegen de zin van de kerk in. Daar was men sowieso niet zo blij met Zapatero, die er ook voor had gezorgd dat godsdienstonderwijs niet langer verplicht was op scholen. Opzienbarend was het generaal pardon voor honderdduizenden illegalen in 2005. Het buitenlands beleid ging Zapatero daarentegen slecht af, wereldvreemd als hij was. Hij beheerste geen enkele vreemde taal op een acceptabel niveau en beperkte zijn internationale contacten zoveel mogelijk. Zapatero's tweede termijn als premier zou eigenlijk duren tot 2012, maar in 2011 schreef hij verkiezingen uit waarvoor hij een tamelijk opzienbarende dag koos; 20 november, de sterfdag van Franco. Zapatero stelde zichzelf niet herkiesbaar en werd opgevolgd door Mariano Rajoy, die op 1 juni 2018 na een Motie van Wantrouwen moest aftreden. Sindsdien staat de regering onder leiding van de jonge (1972) econoom Pedro Sánchez Pérez-Castejón (PSOE).

Maatschappelijke thema's



Armoede en rijkdom in Spanje

De verschillen tussen arm en rijk zijn groot in Spanje. Wie door de haven van Puerto Banús loopt of aanwezig is op een van de extravagante party's van Ibiza valt van de ene verbazing in de andere. Ook de zakelijke restaurants in Madrid, Barcelona en andere steden stralen welvaart uit. Maar meer dan een kwart van de Spaanse bevolking leeft op of onder de armoedegrens, meer dan bij het begin van de financiële crisis van 2008. De helft van de eenoudergezinnen leeft in armoede. Regionaal zijn er grote verschillen. In Extremadura loopt 44,6% van de mensen risico op armoede, in Baskenland is dit maar 12,1%. De minimumlonen zijn per 1 januari 2023 fors verhoogd naar 1.080 euro per maand. In 2015 was het minimumloon overigens nog € 648,60 per maand. Ter vergelijking, in Nederland is het minimumloon 1.995 euro. De werkloosheid in Spanje is nog steeds hoog maar daalt snel, met 12% (december 2022) nog steeds bijna het dubbele van het EU-gemiddelde, maar de helft van de sombere periode na de financiële crisis vanaf 2018. Bijstand bestaat in Spanje niet, er is wel een 'minimum leefbaar inkomen' dat varieert tussen 462 en 1.105 euro per maand. Desondanks zijn er naar schatting 600.000 huishoudens die geen enkel inkomen hebben. Spanjaarden die het beter hebben praten niet graag over de armoede in hun land, ze schamen zich er een beetje voor. Met goede vrienden kun je het er gerust over hebben maar in een zakelijk gesprek zou ik het onderwerp zelf niet aansnijden. Komt het ter tafel, stel vragen maar geef er vooral geen oordeel over.

Kerken en geloof



Volgens een volkstelling in 2015 beschouwt 70% van de Spaanse bevolking zich als katholiek. 2,3% is islamitisch en 0,2% protestant. 0,4% heeft een andere religie en 26,6% is areligieus of atheïst. In de laatste decennia is het aantal praktiserend gelovigen stevig gedaald, nog slechts 18% van de bevolking gaat regelmatig naar een kerkdienst. Van het merendeel van mijn Spaanse vrienden, kennissen en zakelijke relaties weet ik dat ze gelovig zijn, maar de meesten van hen komen zeker niet wekelijks in de kerk, over het algemeen alleen met feestdagen. Bruiloften en begrafenissen vinden overwegend wel in de kerk plaats en ook worden nog veel Spanjaarden gedoopt. Veel kerken zijn altijd open en je kunt er gratis binnenlopen. In de bij toeristen populaire kerken en kathedralen wordt soms entree geheven. Onnodig te vermelden dat men van bezoekers verwacht zich respectvol te gedragen. Fotografieren mag soms wel maar vaak ook niet.

Hoewel 'de Spanjaard' dus geen frequente kerkganger meer is, worden kinderen nog steeds regelmatig, en vroeger vaak, vernoemd naar een heilige. Verjaardagen zijn voor sommigen zelfs minder belangrijk dan de dag van de heilige waarnaar je bent vernoemd. En als we het toch over namen hebben, je zult zien dat op een Spaans visitekaartje veelal een dubbele achternaam staat. De eerste is de achternaam van de vader, de tweede die van de moeder. Dat is ook zo bij vrouwen. Anders dan bij ons, waar je - vroeger bijna altijd nu minder maar niet zelden - aan de achternaam kunt opmaken of de dame en kwestie is gehuwd en met wie, werkt dat in Spanje niet zo. Ook in dat geval zijn het de achternamen van de vader - moeder, de naam van de 'marido' staat er niet bij. En over heilig gesproken, er is in Spanje weinig zo heilig als familiebanden. Het familieleven staat boven alles en dat gaat veel verder dan het gezinsleven. Ken jij al je neven en nichten? Ga er maar van uit dat de gemiddelde Spanjaard ze allemaal kent en regelmatig spreekt. Zelfs de achterneven en -nichten.

Het geloof is niet een onderwerp dat ik zelf zou aansnijden bij een lunch of diner, maar informeren naar een eventuele vernoeming naar een heilige is een mooie gelegenheid om het gesprek persoonlijker te maken en zo te werken aan de relatie. Dat geldt nog meer voor het vragen naar familiebanden. Wij doen dat in Nederland niet zo snel, heeft immers niets met de business te maken, in Spanje wordt je belangstelling daarnaar gewaardeerd.

Democratie en monarchie

Spanje is een parlementaire democratie met ministeriële verantwoordelijkheid. De uitvoerende macht berust bij het kabinet dat wordt benoemd door de koning. Het kabinet regeert met het vertrouwen van de Kamer van Afgevaardigden.

Het parlement (Cortes) bestaat uit twee Kamers, vergelijkbaar met de situatie in Nederland. De Kamer van Afgevaardigden (Congreso de los Diputados) telt 350 leden en de Senaat (Senado) 264. Beide hebben een termijn van 4 jaar. De Senaat heeft naast de controlerende taak een aantal specifieke bevoegdheden, onder meer bij de aanstelling van rechters voor het Constitutioneel Hof en van de Hoge Raad, en heeft een toezichthoudende functie op het regionaal bestuur. Spanje kent een grote mate van regionale autonomie. Alle regio's hebben een eigen parlement en bestuur.



De Kamer wordt gekozen via evenredige vertegenwoordiging in de districten, die overeen komen met de provincies. De provincie Sevilla kiest bijvoorbeeld negen afgevaardigden en de provincie Tarragona zes. Madrid heeft 35 afgevaardigden. Van de 264 senatoren worden er 208 direct gekozen in de regio's (Andalusië heeft, als voorbeeld, negen senatoren en Extremadura twee). De overige 56 worden benoemd door de regionale besturen. Het regeringscentrum is in Moncloa, aan de westkant van Madrid.

Lange tijd werd de Spaanse politiek gedomineerd door twee partijen, de sociaaldemocratische PSOE (Partido Socialista Obrero Español) en de centrumrechtse PP (Partido Popular). Daarnaast zijn er van oudsher onder meer Catalaanse en Baskische partijen en een partij van de Canarische Eilanden. Sinds enkele jaren is daar een aantal politieke bewegingen bijgekomen, het links activistische Podemos (Spaans voor "we kunnen") en het rechtse Ciudadanos. Deze in 2006 opgerichte, oorspronkelijk Catalaanse, partij keert zich onder meer tegen het onafhankelijkheidsstreven van Cataluña en wil de arbeidsmarkt hervormen. Aan de uiterste rechterzijde doet de anti-migratiepartij "Vox" sinds 2019 mee aan de verkiezingen.

In de afgelopen decennia waren de verkiezingen over het algemeen met een 'normale' regelmaat, maar mede door de opgelaaide spanningen tussen de centrale regering en Cataluña lukte het de afgelopen jaren niet om een stabiele regering te vormen. Sinds 2015 zijn de Spanjaarden vier keer naar de stembus geweest, waarvan twee keer in 2019. Sinds het overlijden van Franco en het begin van de nieuwe democratie met de eerste verkiezingen in 1977 wisselden PSOE en PP elkaar af in het kabinet. Van 1982-1986 had de PSOE 202 (van 350) zetels in het congres. Een aantal dat ze daarna nooit meer zouden halen. Het hoogtepunt voor de PP was in 2011 met 186 zetels. Na de verkiezingen in juni 2020 is de verdeling als volgt: PSOE 120, PP 88, Vox 52, Regionale partijen 45, Podemos 35 en Ciudadanos 10.

Op 2 juni 2018 nam, nadat het kabinet Rajoy II was gestruikeld over een motie van wantrouwen, het kabinet Sánchez I de interim regeringsverantwoordelijkheid op zich. Het lukte Pedro Sánchez echter niet om een meerderheidskabinet te vormen. De eerste verkiezingen van 2019, op 28 april, leverden een lappendeken op van partijen die onder geen voorwaarde met elkaar wilden samenwerken. Nieuwe verkiezingen waren nodig en vonden plaats op 10 november. Ondanks dat Ciudadanos en Podemos fors verloren en Vox en de regionale partijen als winnaars uit de stembus kwamen kon op 7 januari 2020 het kabinet Sánchez II van PSOE en Podemos worden geïnstalleerd. Met 155 van de voor een meerderheid benodigde 176 zetels is er nog steeds geen sprake van een meerderheidsregering, maar met steun van de regionale partijen ligt er een kans van slagen. De Catalaanse separatisten helpen Sánchez in het zadel in ruil voor een dialoogtafel. Met de coronacrisis wordt de onervaren regering van Pedro Sánchez meteen behoorlijk op de proef gesteld. Vooralsnog gaat ze dat niet gemakkelijk af, gelet op de dagelijks wisselende beleidswijzigingen en de ramp die zich zowel in de gezondheidszorg als in de economie voltrekt.

Felipe Juan Pablo Alfonso de Todos los Santos de Borbón y de Grecia, in Madrid geboren op 30 januari 1968, is sinds 19 juni 2014 als Felipe VI koning van Spanje. Felipe is het derde kind van koning Juan Carlos I en koningin Sofía. Doordat de Spaanse troonopvolging in die tijd nog voorrang gaf aan mannelijke boven vrouwelijke troonopvolgers passeerde Felipe zijn beide oudere zussen Elena en Cristina.

Felipe volgde verschillende opleidingen in de landmacht, luchtmacht en de marine, studeerde rechten in Madrid en behaalde in 1995 een Masters Degree aan de Universiteit van Georgetown (Washington D.C.) Tijdens de Olympische Spelen van 1992 in Barcelona was Felipe lid van het Spaanse Olympische zeilteam dat als 6e eindigde in de Soling. Bij de openingsceremonie droeg Felipe de Spaanse vlag het stadion binnen.

Na een aantal mislukte relaties, die breed in de pers zijn uitgemeten, werd op 1 november 2003 de verloving aangekondigd tussen Felipe en de vier jaar jongere Spaanse televisiejournaliste Letizia Ortiz Rocasolano. Het huwelijk vond op 22 mei 2004 plaats in de Almudena-kathedraal in Madrid waarmee voor het eerst in de geschiedenis van Spanje een burgermeisje prinses en uiteindelijk koningin werd. Felipe en Letizia hebben twee dochters, Leonor (2005) en Sofia (2007).

In het voorjaar van 2020, zag koning Felipe openlijk af van de erfenis van zijn vader Juan Carlos en ontnam hij hem zijn jaarlijkse toelage van iets minder dan tweehonderdduizend euro. Juan Carlos is altijd bevriend geweest met de koninklijke familie van Saoedi-Arabië en in 2008 stortte de familie 100 miljoen dollar op de Zwitserse rekening van een stichting in Panama waarvan Juan Carlos een van de begunstigden was. Drie jaar later kreeg een Spaans consortium van 12 bedrijven een miljardenopdracht voor de aanleg van een Saoedische hogesnelheidstrein. De Spaanse justitie vermoedt een verband tussen deze zaken. Het geld van de Panamese stichting zou volgens de pers tevens gebruikt zijn om een ex-minnares van Juan Carlos te laten zwijgen over hun affaire.



Felipe VI

Corruptie

Corruptie is ontegenzeggelijk een overblijfsel van het Francoregime, dat corrupt tot op het bot was. Maar ook daarvoor kwam corruptie op grote schaal voor. De verklaring daarvoor ligt in Spanje, net als in andere landen, in de hebzuchtige menselijke natuur. Als het politieke systeem daar ruimte aan geeft, probeert men gebruik te maken van de situatie.



Het Spaanse politieke systeem was en is eerder een katalysator dan een rem. De voormalig illustere burgemeester van Marbella en voorzitter van Atlético Madrid Jesús Gil y Gil is een mooi voorbeeld van schaamteloze zelfverrijking en bevoordeling van de kliek om zich heen. Gil y Gil is in zijn leven voor meer dan 80 juridische kwesties aangeklaagd. In 1971, 2000 en 2002 is hij veroordeeld tot gevangenisstraffen. In het laatste geval werd hem verweten tijdens zijn burgemeesterschap van Marbella 26 miljoen euro te hebben achtergehouden. Met een afkoopsom van 700.000 euro kocht hij zichzelf echter na een week weer vrij. In ieder land komt corruptie voor, ook bij ons, het verschil tussen (bijvoorbeeld) Nederland en Spanje is de omvang. Gaat het hier, op wat uitzonderingen na, om reiskostendeclaraties of andere 'bonnetjes affaires'- zaken die in Spanje de krant niet halen – in Spanje zijn tal van politici en zakenmensen ineens puissant rijk geworden. Als je rommelt, doe het dan goed zal het credo zijn, niet met wat onrechtmatig gedeclareerde kilometers. Voor lokale politici en ambtenaren is corruptie vaak een overlevingsmechanisme om het hoofd boven water te houden.

Als Nederlandse ondernemer kun je te maken krijgen met corruptie, maar zelf heb ik het niet op grote schaal gezien. In sectoren als politiek en bouw is de kans groter dat je het tegenkomt, de categorie zeer kapitaalintensieve projecten. Business ethisch bepaalt iedereen zelf de lengte van zijn/haar elastiek. Is een lunch met de buurman die toevallig ook burgemeester is een daad van corruptie? Wellicht kan de vriendschap je ooit van pas komen. Lastige afwegingen, die overigens ook in Nederland aan de orde zijn. Je bespaart jezelf veel hoofdbreken en wellicht gezeur door je zoveel mogelijk buiten dit soort zaken te houden. Leiden ze niet tot strafzaken dan zit je bij de minste verdenking toch al snel aan de schandpaal.

Immigratie

Spanje heeft een demografisch probleem, er worden veel te weinig kinderen geboren en dat worden er zelfs steeds minder. Daarnaast neemt de leeftijd waarop Spaanse vrouwen hun eerste kind krijgen steeds verder toe. Het aantal eerstekindmoeders van 40 jaar of ouder is in 10 jaar met 63 procent toegenomen. Met 1,3 geboortes per vrouw zit Spanje ruim onder het Europese gemiddelde en dat is al heel lang zo. Het is daarom dat Spanje blij is met immigranten, al geldt dat vooral voor immigranten die economisch waarde toevoegen. Aanvankelijk was Spanje een emigratieland. In de jaren '60 trokken honderdduizenden, veelal mannen, uit met name Andalucia en Galicia naar Nederland, Duitsland en Frankrijk om als gastarbeider vaak zwaar werk te doen. Inmiddels is Spanje een immigratieland. In 2019 telde Spanje 5.023.279 buitenlandse inwoners, bijna 11% van de bevolking. In 2006 nam de Spaanse regering onder leiding van premier Zapatero een revolutionair besluit, iedere immigrant die minstens 6 maanden in Spanje was, over een arbeidscontract van tenminste 6 maanden beschikte en geen strafblad had kon een verblijfsvergunning krijgen. Zo'n 650.000 mensen maakten er gebruik van, tot boosheid van onder meer onze minister voor vreemdelingenzaken Rita Verdonk. Niet alleen was de maatregel niet overlegd met andere EU-landen, het zou ook een enorm aanzuigende werking hebben. Het doel van de maatregel was om van het illegalenprobleem af te komen, maar die doelstelling werd niet gehaald. Naar schatting zijn er al heel lang tenminste een miljoen illegalen (sin papeles) in Spanje. De geregistreeerde immigranten zijn zeer divers van afkomst. Zo'n 40% komt uit Latijns-Amerika, met name Ecuador en Colombia, 20% uit West-Europa, 16% uit Oost-Europa, waarvan de helft uit Roemenië, en 15% uit Afrika. Veel van de illegaal in Spanje verblijvenden komen uit Afrika. De helft van alle officiële immigranten woont in Madrid, Barcelona en de provincie Alicante. In bepaalde plaatsen in de regio Alicante wonen er meer (westerse) allochtonen dan autochtonen. Madrid huisvest twee keer zoveel immigranten uit Latijns-Amerika dan uit Afrika, in Barcelona is dat andersom. Andalucia heeft waarschijnlijk de grootste populatie illegalen.

Racisme en discriminatie

Zoals eerder bij het hoofdstuk over geschiedenis beschreven, heeft Spanje door de tijd bewoners van vele verschillende herkomst gehad. Dat zou een tolerantie voor andere bevolkingsgroepen veronderstellen, maar helaas is dat niet het geval. Franco had het niet op mensen die niet voldeden aan zijn beeld van de perfecte Spanjaard. Joden, zigeuners maar ook vele anderen werden openlijk gediscrimineerd en erger. Zeker voor zigeuners geldt dat nog steeds, na vijf eeuwen op Spaanse bodem worden ze nog steeds als immigranten beschouwd. Overigens heeft dat verhaal twee kanten. In de ogen van vele Spanjaarden willen de zigeuners zich niet aanpassen en zetten zichzelf apart in de samenleving. Het wekt wrevel bij mensen als zigeuners, bijvoorbeeld door sociale programma's, worden geholpen of bevoordeeld. Ook vanuit de politieke hoek komt discriminatie voor en worden mensen met een andere herkomst of ander gedrag lichtvoetig beledigd. Een voorbeeld daarvan is toen Gil y Gil, hij was toen burgemeester van Marbella en voorzitter van Atlético Madrid, na een wedstrijd tegen Ajax zich hardop verbaasde over het aantal donkere spelers van de tegenstanders; 'die negers komen uit alle hoeken, het lijkt Congo wel'. Ook vroeg hij zich af of Ajax nog steeds in Joodse handen was. Van de ophef die daarover ontstond begreep hij niets.

Ook de vrouw van de toenmalige Catalaanse regiopresident Jordi Pujol vestigde de aandacht op zich door zich te beklagen over de immigranten. 'Ze kunnen alleen geef mij eten in het Catalaans zeggen' sprak ze op een bijeenkomst.

Het thema racisme kan in zakelijke kring beter gemedend worden. Je weet nooit hoe de ander erin staat en hoe een discussie een onaangename wending kan krijgen.

Feesten

Spanje is het land van fiestas en festivals! Elk dorp, hoe klein ook, heeft zijn eigen unieke festiviteiten. Als het op feesten aankomt hebben zij een eer hoog te houden. Ze hebben daarin iets onmatigs. Menig feest, of dat nou een nationale feestdag is of een spontane borrel bij iemand op vier hoog, wordt net zolang doorgezet tot de complete voorraad drank en roesmiddelen erdoorheen is gejaagd, en dan is er daarna altijd nog wel een discotheek open tot in de vroege uren. De meeste feesten hebben een religieus of historisch vertrekpunt, maar uiteindelijk staat altijd eten, drinken, muziek en dans centraal. Het spreekt voor zich dat bij die officiële feesten de business zo goed als stil ligt. Vergewis je er bij het plannen van een zakenreis tijdig van niet voor gesloten deuren te komen. Leuk om zo'n feest mee te maken, maar als dat niet het doel van je reis is dan is het zonde van de tijd en gemaakte kosten. Zo'n feest kan de moeite waard zijn als je door locals bent uitgenodigd en zij zich over je ontfermen. Zorg er dan wel voor dat je weet wat de achterliggende gedachte van het feest is. Moederziel alleen in de feestende massa dolen is niet altijd een bijzonder genoegen. Houd er ook rekening mee dat steden overvol kunnen zijn, ook de hotels dus. Hoewel ik tussen 50 en 100 keer in Sevilla ben geweest en er genoeg goede vrienden heb om Semana Santa met hen te kunnen vieren, ben ik daar nooit geweest. Sommige dingen moet je, althans in mijn beleving, exclusief houden voor de lokale bevolking. In Breda zijn ze ook bepaald niet blij met het carnavalstoerisme.

Bekende feesten zijn:

- o Semana Santa, de Heilige Week, vindt plaats in de week voor en tijdens Pasen. Het is een volledige week van processies en andere religieuze vieringen. Sevilla is het kloppend hart hiervan. Het wordt hier heel serieus opgevat, met name de processies van de broederschappen. Het lidmaatschap van zo'n broederschap is redelijk exclusief en wordt als een grote eer beschouwd. Het geeft het recht om, gekleed in de pij en puntkap van het betreffende broederschap, in de processie mee te lopen.
- o Carnaval, een kleurrijk en enigszins extravagant feestje dat in heel Spanje wordt gevierd, maar vooral in Cádiz en Tenerife dat door sommigen het hoofd en hart van het Europese carnaval wordt genoemd. De hele maand februari is alles op het eiland gewijd aan de festiviteiten.
- o Las Fallas de Valencia. Half maart explodeert Valencia met een groots en fascinerend spektakel dat zelfs tot UNESCO Immaterieel Cultureel Erfgoed is bevorderd. Gedurende een week vullen grote, kleurrijke standbeelden en figuren de pleinen en de straten van de stad. Elke dag om 14.00 uur zijn er spectaculaire shows met muziek en vuurwerk. Het hoogtepunt van het festival is de laatste avond wanneer de standbeelden tijdens een lichtshow worden verbrand.
- o La noche de San Juan op 23 juni is een voor de Spanjaarden heel bijzondere nacht waarin de komst van de zomer wordt gevierd met vreugdevuren, vuurwerk en barbecueën op het strand. Middernacht gaan velen de zee in om een wens doen. Met name aan de kusten in het zuiden en oosten van Spanje is dit een populair feest.
- o El Rocío. Aan de rand van het Parque Nacional Doñana (Huelva) ligt de bedevaartsplaats El Rocío.





Een rustig plaatsje met enkele bars, restaurants en hotels dat elk jaar met Pinksteren een totale metamorfose ondergaat. Tijdens het grootste religieuze festival van Spanje, de Romerío del Rocío, komen hier één miljoen pelgrims te voet of met paarden en versierde karren samen voor twee dagen feest en om de heilige María aan te raken!

- o La Tomatina is het slotfeest van een week vol festiviteiten in Buñol. Wat is er leuker dan elkaar bekogelen met tomaten. Ik weet het uit eigen ervaring, vele jaren geleden heb ik het zelf mogen beleven. In die tijd was het nog niet het toeristische gebeuren dat het inmiddels helaas is. Nu moet je vooraf kaarten kopen anders kom je het dorp niet in. Vergelijkbaar, maar dan met wijn in plaats van tomaten, is de Batalla de Vino in Haro, La Rioja, op 29 juni.
- o San Fermin in Pamplona is zonder twijfel het (internationaal) meest bekritiseerde feest. Het stierenrennen is een week lang, 7 – 14 juli, iedere ochtend vanaf 06:45 uur live op de Spaanse televisie te volgen. Elk jaar vallen er honderden gewonden onder de meestal jonge mannen die, al dan niet beneveld door de drank van een nacht feesten, voor de stieren uitrennen. Regelmatig zijn er doden te betreuren. Onder meer onder toeristen die geen benul hebben van het gevaar vertrappt te worden door de aanstormende stieren.
- o De Moros y Cristianos feesten worden op uiteenlopende data tussen eind april en midden september in de oostelijke en zuidelijke delen van Spanje gevierd. Met name in de dorpen en kleinere steden is het feest populair. Het thema is de strijd tussen de moren en christenen. Muziek en traditionele kleding staan centraal in dit openluchttheater spektakel waaraan iedereen kan deelnemen.

Andere grote feesten zijn:

- o La Semana Grande de Bilbao
- o La Feria de Abril in Sevilla
- o Feria del Caballo in Jerez
- o Feria de agosto in Málaga
- o La Fiesta Mayor de Gracia in Barcelona
- o Boloencierro in Mataelpino in Madrid
- o La Vijanera - Silió (Molledo), Cantabria
- o Santa Marta de Ribarteme - As Neves, Pontevedra (Galicia)
- o Menselijke torens (Castells) in Tarragona en Barcelona
- o Cascamorras - Guadix in Baza, Granada
- o Fiesta de los Enharinados - Ibi, Alicante
- o La Fiesta de la Filoxera - Penedés, Cataluña
- o Tamborrada - San Sebastián
- o Baixada dels Raiers - Coll de Nargó, Lleida
- o La Danza de la Muerte - Verges, Girona
- o Nochevieja in augustus - Berchules, Granada
- o Salto del Colacho - Castrillo de Murcia, Burgos

De nationale feestdagen in Spanje zijn:

- o 1 januari Año Nuevo (Nieuwjaarsdag)
- o 6 januari Los Reyes Magos (Driekoningen)
- o maart/april Jueves Santo (Witte Donderdag)
- o maart/april Viernes Santo (Goede Vrijdag)
- o maart/april Pascua (Pasen)
- o 1 mei Día del Trabajo (Dag van de Arbeid)
- o 15 augustus La Asunción de la Virgen (O.L.V. Hemelvaart)
- o 12 oktober Fiesta Nacional de España / Día de la Hispanidad (Nationale Feestdag)
- o 1 november Día de Todos los Santos (Allerheiligen)
- o 6 december Día de la Constitución Española (Dag van de Grondwet)
- o 8 december Inmaculada Concepción de María (Maria Onbevleete Ontvangenis)
- o 25 december Navidad (Eerste Kerstdag)

In veel regio's, maar zeker niet overal, is Pasen en Kerstmis slechts een dag. Gek genoeg wordt in het katholieke Spanje geen Hemelvaart en Pinksteren gevierd. De meest gehoorde verklaring daarvoor is dat de hemelvaart van Christus een veel mindere theologische betekenis heeft dan die van bijvoorbeeld Maria. In veel katholieke kerken in Spanje is de verering van Maria aanzienlijk sterker dan die van Christus. Kerstavond is in veel gezinnen het hoogtepunt van de kerstviering. Naast bovengenoemde dagen heeft iedere comunidad, en veel steden en dorpen, een eigen feestdag waarop de meeste mensen vrij zijn en overheidsinstellingen en banken gesloten. Er zijn verschillende websites waar je alle nationale, regionale en lokale feestdagen kunt vinden. Een daarvan is <https://www.espanje.nl/feestdagen-in-spanje/>

Sport

Spanje is sportgek, al geldt dat meer voor de passieve dan voor de actieve sportbeoefening. Het is wat dat betreft bijzonder dat een land met relatief weinig breedtesport zo veel topsporters voortbrengt. Emotioneel als ze zijn kunnen Spanjaarden helemaal opgaan in de prestaties van hun favoriete team, met name als het gaat om voetbal. De Primera División, La Liga, trekt enorm veel aandacht. Als er maar ergens een bal rolt



dan gaan de televisies aan. In veel bars en restaurants kun je wedstrijden volgen. Maar ook achtergronden, voor- en nabeschouwingen, analyses en vooral intriges trekken kijkers en lezers. De populaire krant La Marca heeft sportkaternen van vele pagina's. Voetballiefhebbers zijn in de regel supporter van een lokale club en van Real Madrid of Barcelona. Toen ik in Almonte werkte ging het gesprek en de verhitte discussie op maandag bijna zonder uitzondering over de prestaties van Sevilla FC, Real Betis en Huelva, maar ook over Barcelona en Real Madrid. De rivaliteit tussen beide laatstgenoemden is wereldwijd bekend. Toch is er een verschil in beleving tussen Barcelona en Madrid. De Catalanen zijn daarin veel fanatieker. Als Barca van Real wint barst er een volksfeest los. Auto's rijden toeterend door de straten. Je merkt dan echt de aversie tegen alles wat uit de hoofdstad komt. Andersom is dat veel minder.

Voetbal is een gemakkelijk gespreksonderwerp bij een lunch of diner, het kan dan ook geen kwaad om op de hoogte te zijn van de meest recente uitslagen en eventueel belangrijke wedstrijden die op komst zijn. Voor diegenen die echt voetballeek zijn, 'El Clasico' is de wedstrijd tussen Real Madrid en Barcelona. Daarbij vergeleken is Feijenoord – Ajax een onderonsje. Als sportliefhebber heb ik in Madrid, Barcelona en Valencia talloze wedstrijden bezocht. Wat daarbij opvalt is dat er heel veel lawaai wordt gemaakt, maar dat het veilig is om een stadion te bezoeken. De politie is er hooguit om het verkeer te regelen. Verbaal gaat het er stevig aan toe, maar ongeregeldheden zijn uitzonderlijk. Ik heb het meegemaakt dat bij Real Madrid tegen Valencia de bezoekers scoorden. Op vele plekken in het stadion vierden clubjes supporters hun feestje. Ze werden uitgefloten, maar dat was alles. In de Arena of de Kuip zou ik dan niet graag in het verkeerde vak zitten. In Spanje is dat geen probleem. Een voetbalwedstrijd bezoeken, zeker in Bernabeu of Camp Nou is een belevenis. Prijs je gelukkig als je daarvoor wordt uitgenodigd, zelfs als je geen voetballiefhebber bent. Wil je zelf een kaartje 'scoren' realiseer je dat het een dure grap is en zeker bij wedstrijden tussen grote clubs niet eenvoudig. Barcelona FC heeft bijna drie keer zoveel socios (leden) dan dat er plaatsen in het stadion zijn. Goede contacten helpt, de zwarte markt soms. Het beste tijdstip daarvoor is ongeveer 10 minuten nadat de wedstrijd is begonnen. Mooi moment ook om je onderhandelingsvaardigheden te testen.

Wat leuke voetbalweetjes om mee te strooien:

- o In de afgelopen 10 jaar werd Barcelona 5 keer landskampioen, Real Madrid 3x en Atlético Madrid 2x
- o Sinds 1929 is Real Madrid 34 keer landskampioen geweest en Barcelona 26x. Andere kampioenen in de afgelopen 93 jaar zijn Athletic Bilbao (8x), Valencia (6x), Real Sociedad (2x), Sevilla (1x), Real Betis (1x) en Deportivo La Coruña (1x). Deze laatste met de Nederlandse spits Roy Makaay in de gelederen.
- o Real Madrid, Barcelona en Athletic Bilbao die als sinds de start van de Primera División in 1928 onafgebroken op het hoogste niveau spelen.
- o De 'Cup met de grote oren', nu Champions League voorheen Europacup 1, werd het vaakst door een Spaans team gewonnen, 20 keer waarvan 15 keer door Real Madrid en 5 keer door Barcelona. Italië en Engeland staan op deze lijst gedeeld 2e met 12 titels.
- o De meest succesvolle Nederlandse trainers in Spanje waren Johan Cruïjff (4 landstitels en een Europacup 1 met Barcelona), Leo Beenhakker (3 landstitels met Real Madrid), Frank Rijkaard (2 landstitels en een Champions League met Barcelona) en Louis van Gaal (2 landstitels met Barcelona).
- o Johan Cruïjff is als speler en trainer zonder twijfel de meest bekende en gewaardeerde, ook door fans van andere clubs, voetballer. Hij speelde van 1973 tot 1978 voor Barcelona en in 1981 nog korte tijd voor Levante. Van 1988 tot 1996 was Cruïjff trainer van Barcelona. In tegenstelling tot wat in Nederland vaak wordt gezegd was de bijnaam van Cruïjff in Spanje niet 'El Salvador (de verlosser)'. Een mythe die door Edwin Winkels, op basis van uitgebreid archiefonderzoek, in een van zijn boeken wordt ontkracht. Zijn werkelijke bijnaam was 'El Flaco', de magere.
- o Faas Wilkes was in 1953 de eerste Nederlander die naar Spanje vertrok. Hij speelde tot 1959 voor Valencia en Levante.



Naast voetbal zijn Spanjaarden ook in andere sporten succesvol. Tennisser Rafael Nadal Parera trekt al vele jaren de aandacht. Nadal, op 3 juni 1986 in Manacor (Mallorca) geboren maakte zijn profdebuut in 2001 en won zijn eerste Grand Slam titel in 2005 in Parijs. Inmiddels heeft hij 22 Grand Slam toernooien gewonnen (14 x Roland Garros, 4x US Open, 2x Wimbledon en 2x Australian Open). Verder won hij in 2008 in Peking Olympisch Goud. Zijn rivaal en vriend Roger Federer staat op 20 Grand Slam titels en Djokovic inmiddels ook op 22. Nadal is de enige tennisser ooit die in drie verschillende decennia nummer 1 op de wereldranglijst heeft gestaan. Niet alleen Nadal heeft faam gemaakt in tennis, diverse anderen hebben door de jaren heen de eer van het land hoog gehouden of doen dat nog, waaronder Alberto Berasategui, Sergi Bruguera, Àlex Corretja, Albert Costa, Carlos Costa, David Ferrer, Juan Carlos Ferrero, Conchita Martínez, Carlos Moyà, Tommy Robredo, Emilio Sánchez Vicario, Javier Sánchez Vicario, Arantxa Sánchez Vicario en Fernando Verdasco. Sinds 2021 is Carlos Alcaraz, geboren in 2003 in El Palmar (Murcia) de rising star.

Ook in het wielrennen beklommen door de jaren heen veel Spanjaarden de hoogste trede van het podium. Bekende namen zijn Alberto Contador, Pedro Delgado, Juan Antonio Flecha, Óscar Freire, Miguel Indurain, Luis Ocaña, Abraham Olano en Alejandro Valverde. Uit de gemotoriseerde sport kennen we onder meer F1-coureur Fernando Alonso, op 29 juli 1981 in Oviedo geboren. Alonso werd in 2005 op 24-jarige leeftijd de jongste wereldkampioen ooit. In 2006 wist hij zijn titel te prolongeren. Bekende motorcoureurs zijn onder meer Jorge Lorenzo, Ángel Nieto, Marc Márquez en Dani Pedrosa.





Severiano Ballesteros en Sergio Garcia in de Ryder Cup

Een lijst van sporthelden is lastig volledig te maken maar enkele van de vele succesvolle Spaanse golfers mogen ook niet ontbreken. Severiano Ballesteros is wellicht de bekendste. Hij won onder meer drie keer het Dutch Open, in 1976 op de Kennemer, in 1980 op de Hilversumse en in 1986 op de Noordwijkse. Miguel Ángel Jiménez en Gonzalo Fz-Castaño wonnen het Dutch Open beide op de Hilversumse in resp. 1994 en 2005. José María Olazábal was in 1989 op de Kennemer de sterkste. Sergio García mag in de lijst niet ontbreken, met de eindzege in 2019 in het Dutch Open werd hij de zevende Spaanse titelhouder. Met 19 jaar en 258 dagen was hij in 1999 de jongste deelnemer ooit aan de Ryder Cup en werd hij met negen deelnames in 2018 de speler met de meeste punten in de historie van de Ryder cup (25,5). Hij won in zijn carrière 34 titels, waaronder in 2017 het Masters Tournament, de famous green jacket.

Bij de teamsporten behoren de Spaanse basketballers, vrouwen en mannen, al vele jaren tot de wereldtop en ook de hockeyers hebben vele malen om de hoofdprijzen gestreden. Twee keer stonden de Nederlandse mannen het ultieme Spaanse succes in de weg. In 1998 verloor Spanje in Utrecht de finale van het Wereld-kampioenschap en in 1996 moest Spanje in Atlanta het Olympisch Goud aan Nederland laten. De Spaanse dames hebben daarentegen wel hoogste Olympisch eremetaal, in 1992 in Barcelona wonnen ze in de finale met 2-1 van Duitsland. Maar als grootste teamprestatie zullen veel Spanjaarden toch het winnen van de wereldbeker voetbal noemen. Op 11 juni 2010 schoot Andrés Iniesta in de 116e minuut de Nederlandse droom op een wereldtitel aan duigen. Spaanse vrienden zullen je er graag aan helpen herinneren, maar ook aan het feit dat Nederland in die wedstrijd ver over het toelaatbare hard speelde, althans in hun ogen.

Breedtesport is in Spanje veel minder georganiseerd dan in Nederland. Veel sport wordt op individuele basis beoefend maar ook de sportscholen zijn heel populair. Er zijn enkele gerenommeerde multi-sport verenigingen zoals Real Club de Polo in Barcelona en Club de Campo in Madrid. De wachtlijsten voor deze sport instituten zijn lang, het inschrijfgeld astronomisch en het lidmaatschap prijzig. Om lid te worden op RC de Polo dient er een dikke 25.000 euro te worden overgemaakt. Daarnaast betaal je ca. 1.500 euro per jaar contributie. Een beetje exclusief kun je verenigingssport dus wel noemen. Het in Nederland snel in populariteit toenemende padel wordt al tientallen jaren veel gespeeld in Spanje. Tennisverenigingen hebben in de regel ook een aantal padelbanen, maar ook bij hotels kom je ze vaak tegen.

Stierenvechten

Stierenvechten is gebaseerd op eeuwenoude tradities. De mythische krachten van stieren wordt al duizenden jaren bewonderd. Al in de Griekse mythologie wordt de minotaurus (half man, half stier) bestreden. In de Romeinse tijd waren er geregeld gevechten met stieren te zien in de arena's die verspreid over het gehele rijk stonden. Rond 1100 brachten de Moren het bevechten van stieren vanaf paarden naar het Iberisch Schiereiland. El Cid (1040–1099) zou de eerste zijn geweest die stierengevechten organiseerde.

Stierenvechten is in de loop der eeuwen vaak veranderd. Oorspronkelijk werd het op dorpspleinen uitgevoerd. De eerste arena's waren van hout, maar begin 18e eeuw werd in Béjar, een dorp in de provincie Salamanca, voor het eerst een arena van steen gebouwd. De arena van Ronda behoort tot de oudste van Spanje. Naar men zegt is deze tussen 1785 en 1804 op de funderingen van een Romeins theater gebouwd. In 1852 werd een officieel reglement vastgesteld voor stierenvechten. Het ritueel van de matador om de stier te doden is in de loop van de 20e eeuw steeds verder ontwikkeld door het vooraf te laten gaan door een ingewikkeld systeem van grondpassen en variaties door een torero (in Nederland zegt men vaak toreador). De muleta, de karakteristieke rode doek, is volgens de overlevering al in 1726 ingevoerd door de Spaanse torero Francisco Romero. Een stierengevecht verloopt volgens een vast protocol. Meestal vinden de gevechten aan het eind van de middag of aan het begin van de avond plaats. Het doden van de stier moet plaatsvinden binnen twintig minuten, waarbij enkele fases moeten worden doorlopen.

Rond het einde van de 20e eeuw ontstond er in Spanje een serieuze campagne om het stierenvechten af te schaffen of op zijn minst de regels strenger maken. De Catalaanse onafhankelijkheidsbeweging is daarin voorloper en ziet stierenvechten als iets dat wellicht bij Spanje hoort, maar niet bij Cataluña.



In het algemeen vinden voorstanders dat stierenvechten en ander volksvermaak met stieren, zoals het stierenrennen van San Fermín in Pamplona, bij de Spaanse cultuur en tradities horen en derhalve behouden moeten blijven. Cataluña was op 28 juli 2010 de eerste Spaanse regio die het stierenvechten volledig verbood. Op 25 september 2011 vond in de arena La Monumental, die sindsdien is gesloten, de laatste corrida plaats. Het Plaza de Toros op Plaza de España in Barcelona is omgebouwd tot een groot modern winkelcentrum met bioscopen en trendy restaurants. In 2015 werd stierenvechten geplaatst op de lijst van Spaans “immateriële cultureel erfgoed”. Dit leidde ertoe dat het Grondwettelijk Hof van Spanje in oktober 2016 het Catalaanse verbod op stierengevechten vernietigde. Regio's mogen corridas volgens het hof wel reguleren maar niet geheel verbieden. Het is de vraag hoe de discussie zich verder gaat ontwikkelen, mede omdat stierenvechten inmiddels sterk is gepolitiseerd. Conservatieve Spanjaarden zijn voor behoud van de traditie maar onder jongeren zie je ook een tendens van twijfel. Zelfs het Spaanse koningshuis is hierover verdeeld. De oud-koning Juan Carlos en zijn dochter Elena woonden vaak corridas bij, terwijl oud-koningin Sofia een fel tegenstander van stierenvechten was en is. Hoe dan ook is stierenvechten een stuk minder populair dan vroeger, in de afgelopen tien jaar is het aantal corridas in Spanje met meer dan 60% afgenomen.

Zoals met veel maatschappelijke thema's geldt ook hiervoor, brand je niet aan het onderwerp in gesprek met een zakenrelatie die je nog niet zo goed kent. Sommigen zijn heel erg fel in hun standpunt voor of tegen. Het zal niet heel vaak voorkomen dat je wordt uitgenodigd mee te gaan naar een corrida, temeer dat meestal in het weekend is, maar het is mij wel enkele keren gebeurd. Ik sta er zelf vrij neutraal in. Ik snap de voorstanders en hun argumenten, maar evenzeer begrijp ik de tegenstanders en hun beweegredenen. Ik zal er nooit zelf heengaan, maar sla een invitatie ook niet op voorhand af. Aarzel niet om dat wel te doen als je niet naar corrida wil, maar breng de boodschap gepast en ga niet discussiëren over het goed of fout. Je zult alleen uitgenodigd worden door mensen die liefhebber, en dus voorstander, zijn. Het is voldoende om aan te geven dat je vereerd bent met de uitnodiging maar je er ongemakkelijk bij voelt. Wil je, om zelf een opinie te vormen over dit oude culturele gebruik, ooit zelf een corrida bezoeken, ga dan niet naar een van de toeristische plekken aan de costa's maar naar een traditionele arena's waar de beste toreros optreden. Las Ventas in Madrid is wellicht 'het Carré' van het stierenvechten, maar ook de arena's in Sevilla, Ronda, Málaga en Valencia behoren tot de 'eredivisie'.



El Cordobés

Manuel Benítez Pérez, beter bekend als El Cordobés, was een beroemde Spaanse matador uit de jaren 1960. Hij bracht het stierenvechten erg onorthodox acrobatisch en teatraal. Hij kwam uit een arm gezin uit de buurt van Córdoba. Toen hij 23 was, de leeftijd dat de meeste torero's aan het pieken waren, sprong hij vanuit het publiek in de ring, omdat hij vond dat hij het beter kon. Dat heet een espontáneo, wat niet op prijs wordt gesteld, maar in dit geval wel het begin was van een imposante carrière. Hij werd een nationaal idool. Toen hij in 1971 met pensioen ging was hij de best betaalde matador.

De Catalaanse zaak

Meer dan de Baskische zaak, daarover later meer, is de Catalaanse zaak een thema dat het zakendoen in Spanje beïnvloedt. Kennis van de achtergronden helpt om iets te begrijpen van het fanatisme onder de voor- en tegenstanders van een onafhankelijk Cataluña. Voel je vrij er zelf een mening over te hebben maar niet om die mening te pas en te onpas te ventileren. Jouw opinie kan heel gevoelig liggen. Ik heb gemerkt dat dit ook onder een deel van de Nederlanders in Cataluña speelt. Sommigen van hen staan nog principiëler in de discussie dan menig Catalaan. Komt het onderwerp ter sprake, stel dan vooral vragen. Het helpt je te begrijpen hoe je zakenpartner erin staat en om, als onvoldoende geïnformeerd, een wat neutrale positie te kunnen innemen. Daarnaast is het belangrijk om te weten hoe dominant de taalkwestie is.



Mocht je als expat in Cataluña gaan wonen, realiseer je dan dat je kinderen in het Catalaans onderwijs krijgen, Spaans wordt als 'vreemde' taal onderwezen, en dat niet iedere taxichauffeur je in het Spaans te woord wil staan. Verkoop je aan consumenten houd er dan rekening mee dat verpakkingen, gebruiksaanwijzingen, folders etc verplicht (ook) in de Catalaanse taal moeten zijn, eventueel naast Spaans of Engels. Hieronder volgt een uitgebreid, maar zeker niet compleet, relaas over wat ik in diverse bronnen over de Catalaanse zaak heb kunnen vinden.

Voordat Cataluña, aan het begin van de twintigste eeuw, werd erkend als een bestuurlijke samenwerking binnen de Spaanse natie, was het niet meer dan een geografische aanduiding van een gebied waar Catalaans de voertaal was. Cataluña is nimmer een koninkrijk geweest, zoals bijvoorbeeld Schotland dat ooit was, waaraan rechten kunnen worden ontleend. Evenmin was het een hertogdom of graafschap. Cataluña ontstond als een samenwerking tussen tal van kleine graafschappen die aan het begin van de achtste eeuw afhankelijk waren van de Franken en later van de Moren. In het jaar 801 veroverden de Franken Barcelona, de belangrijkste stad van het gelijknamige graafschap. Vanaf dat moment begonnen het graafschap en de stad zich te ontwikkelen. Meer naar het westen ontstond vanaf het begin van de 9e eeuw het koninkrijk Pamplona dat zich rond het jaar 1000 uitstrekte over een groot deel van Noord-Spanje en dat werd geregeerd door koning Sancho de Grote. Bij het overlijden van Sancho viel het gebied uiteen en ontstond het afzonderlijke koninkrijk Aragón. Halverwege de twaalfde eeuw huwde de jonge koningin Petronila van Aragón met Ramón Berenguer I, graaf van Barcelona. Na diens dood in 1162 erfde zijn zoon Alfonso zowel de troon van Aragón als het graafschap Barcelona en vanaf dat moment maakte Cataluña deel uit van de Aragonese kroon. In de veertiende eeuw werd een Catalaans parlement, de Cortes Catalanas in het leven geroepen en werd Cataluña aangemerkt als prinsdom: Principado de Cataluña, een traditionele maar oneigenlijke titel die nog altijd in zwang is. Er is namelijk slechts één prinsdom in Spanje, dat van Asturia.

Aan het begin van de zeventiende eeuw ondernam koning Filips III een poging de belastinginning eerlijker te spreiden, maar Cataluña weigerde daaraan gehoor te geven. Steeds werd er door de Catalanen op gewezen dat alleen Castilië van de opbrengsten uit de koloniën profiteerde en zij dus niet verplicht konden worden de Spaanse imperiale verplichtingen financieel te ondersteunen. Hierin hadden zij het gelijk niet aan hun kant want ook Cataluña had profijt van het bestaan van het Spaanse wereldrijk. Vanaf 1716 heerste er in geheel Spanje een min of meer gelijke fiscale wetgeving en verdwenen de nog altijd bestaande douanemuren tussen Castilië en Aragón, wat voor iedereen belangrijk economisch voordeel opleverde. Het zijn deze gebeurtenissen die huidige nationalisten beschouwen als een historische inbreuk op de Catalaanse rechten. In het begin van de 20e eeuw was Spanje, behalve in het geïndustrialiseerde Baskenland en Cataluña, behoorlijk aan het verpauperen. Economische malaise in combinatie met een militair conflict met Marokko zorgde voor veel onrust.

In september 1923 vestigde Miguel Primo de Rivera een militaire dictatuur en een orporatistische eenpartijstaat. Ofschoon Primo de Rivera eerst de rijke Catalaanse bourgeoisie ontzag nam hij steeds meer anti-Catalaanse maatregelen, daarin gesteund door militaire gouverneurs en Spaansgezinde kringen. In het openbare leven werd Spaans de enige toegelaten taal en een groot aantal symbolen en liederen werden verboden. Deze agressieve politiek had een averechtse werking en bracht radicalisering teweeg. Na de gemeenteraadsverkiezingen van 1931 nam het oproer toe, trad koning Alfonse XIII af en werd de Tweede Spaanse Republiek uitgeroepen. Juist in dat jaar was de partij Esquerra Republicana de Catalunya erin geslaagd alle fracties van de linkerzijde van de Catalaanse beweging te verenigen en behaalde een duidelijke overwinning in de gemeenteraadsverkiezingen. Na harde onderhandelingen met de centrale regering in Madrid wordt de Generalitat de Catalunya opnieuw opgericht en krijgt een zekere autonomie.

De Spaanse Burgeroorlog en de periode Franco zijn hiervoor al beschreven. De eerste twintig jaren van de dictatuur waren vanuit het standpunt van het Catalanisme de zwartste uit de recente geschiedenis. De harde repressie, zware gevangenisstraffen, censuur en beroepsverboden maakten het leven voor de Catalanen moeilijk. De executie op 15 oktober 1940 van de democratisch gekozen president Lluís Companys, die naar Frankrijk was gevlucht maar door de Gestapo aan Franco werd uitgeleverd, heeft tot op de dag van vandaag de verhoudingen tussen veel Catalanen en de Spaanse Staat verzuurd. Het totaal aantal executies door de franquistische militie wordt tussen 90.000 en 180.000 geschat. In de ziekenhuizen werden de kinderen van republikeinse of Catalaanse gezinde moeders bij de geboorte door nonnen geroofd en ter adoptie geschonken of verkocht aan conservatieve, gelovige Spaansgezinde families.

Naast 450.000 Catalaanse burgers waren veel politici en leden van de republikeinse regering naar Frankrijk gevlucht. In Parijs organiseerden ze een regering in ballingschap, de Consell Nacional de Catalunya. Toen de nazi's Frankrijk bezetten, vluchtte de regering naar Londen maar veel van de Catalaanse politieke vluchtelingen in Franse kampen werden naar Duitse concentratiekampen gedeporteerd.

Vanaf het begin van de jaren '60 wordt de dictatuur wat minder hard en durft de bevolking iets meer, ook in het openbaar. Catalaans spreken wordt een symbool van het verzet tegen de strenge theocratische dictatuur. Toch bleef de repressie hard. Nog in 1974, een jaar voor het overlijden van Franco, werd de Catalaanse anarchist Puig Antich geëxecuteerd.

Na de dood van Franco, op 20 november 1975, begint er een verwarde periode in Spanje. In afwachting van een nieuwe grondwet herstelt Adolfo Suárez González voorlopig de Generalitat de Catalunya. Josep Tarradellas wordt de eerste voorlopige president. In aanloop naar de eerste democratische verkiezingen komt het tot een zekere convergentie tussen de zeer verbrokkelde partijen. De situatie wordt bevestigd met een nieuwe Spaanse grondwet in 1978, die in een federale staat met een zekere autonomie voor de gewesten en een grondwettelijke bescherming van alle Iberische talen voorziet. Daarna begint een lang en moeizaam proces van normalisatie en onderhandelingen tussen de centrale en de regionale regeringen voor meer autonomie. Bij veel Catalanen blijft de angst dat hun relatief kleine cultuurgebied door de numeriek sterkere burens en de mondialisering zal worden overweldigd.

Na een periode van relatieve rust ontstaat er rond de eeuwwisseling opnieuw een zekere radicalisering als reactie op de weerstand die de centrale regering uit Madrid heeft tegen nog meer autonomie voor de gewesten. In 1998 ziet de Ley de política lingüística het licht. Deze stelt het gebruik van het Catalaans voor publieke instellingen verplicht en het gebruik van deze taal in het onderwijs wordt herbevestigd. Dit leidde ook in Catalunya tot heftige protesten, er waren immers veel meer inwoners die het Spaans als moedertaal hebben dan het Catalaans. De boetes die sommige instanties kregen opgelegd vanwege het niet voldoen aan de taalwetten wekten veel wrevel. In 2004 kreeg Correos, het postbedrijf, een boete van 30.000 euro wegens het laten verschijnen van documenten in de Spaans taal en werd het bedrijf gedwongen de naam te veranderen van het Spaanse Correos in het Catalaanse Correus. Ook andere bedrijven werden beboet voor bijvoorbeeld de etikettering van producten in de Spaanse taal.

Als in 2006 het Constitutioneel Hof het nieuwe Estatut danig terugschroeft gaan er steeds meer stemmen op voor onafhankelijkheid. De in september 2011 opgerichte vereniging van openbare besturen voor onafhankelijkheid, de Associació de Municipis per la Independència (AMI), had binnen een jaar al meer dan de helft van de 947 Catalaanse gemeentebesturen achter zich geschaard. Ook de voormalige president van de Generalitat, Jordi Pujol i Soley, die jarenlang een voorzichtige politiek van onderhandelde hervormingen met Madrid had gevoerd, sprak zich begin september 2012 tot veler verbazing uit voor de onafhankelijkheid. Op 11 september 2012 gingen ongeveer anderhalf miljoen mensen in Barcelona de straat op en in 2013 organiseerde de beweging de Via Catalana, een mensenketen van 480 km van de Franse grens tot aan de grens met de provincie Valencia, waarbij meer dan 1,6 miljoen elkaar de hand reikten. Daarvoor, in 2005, had de Catalaanse volksvertegenwoordiging een vergaand voorstel ter hervorming van een statuut uit 1979 aangenomen. Belangrijkste elementen van dit voorstel waren de erkenning van Cataluña als natie, enkele financiële kwesties en de bepaling dat het Catalaans een voorkeurspositie kreeg met name als taal van het onderwijs. Het voorstel werd op 18 juni 2006 door het Catalaanse volk bij referendum aanvaard. Anderhalve maand later legde de Partido Popular een bezwaarschrift neer bij het Constitutionele Tribunaal waarin zij onderdelen van het statuut aanmerkte als ongrondwettig. Daarbij draaide het vooral om de term 'natie' en het verlenen van unieke privileges aan Cataluña. Bovendien had de PP bezwaar tegen de exclusieve positie van het Catalaans als taal van het onderwijs. In totaal richtten de bezwaren zich op 128 van de 223 artikelen van het statuut. Direct na de indiening van het bezwaarschrift brak er een enorme strijd los over de representativiteit van het Tribunaal die de behandeling vier jaar ophield. Uiteindelijk werden veertien artikelen uit het statuut door het Tribunaal aangemerkt als geheel of gedeeltelijk ongrondwettig, waaronder het artikel dat het Catalaans het primaat gaf boven het Spaans. Eveneens werd de passage in de preambule afgewezen die sprak over Cataluña als natie.

Op 9 januari 2016 wordt Carles Puigdemont door het parlement voorgedragen als president van de Generalitat. Puigdemont (1962), een voormalig journalist, actievoerder en burgemeester van Girona, gooit de knuppel in het hoenderhok en organiseert op 1 oktober 2017 een referendum over onafhankelijkheid. Dat referendum was goedgekeurd door het Catalaans Parlement en zou bindend zijn met een eenvoudige meerderheid, ongeacht de opkomst. De tegenstanders van onafhankelijkheid boycotten het referendum waardoor slechts 42% van de stemgerechtigden kwam opdagen, waarvan 90% voor de afscheiding van Spanje stemden. Op dit referendum volgde een politiek zeer turbulente tijd, met als hoogte (of diepte)punt het daadwerkelijk uitroepen van de Catalaanse Republiek op 27 oktober 2017. Hierop reageerde de regering in Madrid door tijdelijk het zelfbestuur van de regio op te schorten en arrestatiebevelen uit te vaardigen voor de voltallige Catalaanse regioregering en andere leiders die zich actief bezig hadden gehouden met de organisatie van het referendum.



Carles Puigdemont

Op 30 oktober 2017 vluchtte Carles Puigdemont naar België. Het Spaanse parket wilde hem vervolgen wegens rebellie, misbruik van overheidsgeld en opruiing. Daartoe vroeg het via een Europees aanhoudingsmandaat om zijn uitlevering, maar dit werd later ingetrokken en op 23 maart 2018 opnieuw uitgevaardigd met een arrestatiebevel. Puigdemont was op dat moment in Finland en werd op de terugweg naar België in Duitsland gearresteerd. Op 12 juli van dat jaar stemt het Hoogerechtshof in Sleswijk in met de uitlevering van Puigdemont wegens misbruik van overheidsgeld, maar niet wegens rebellie. Het gevolg daarvan was dat Puigdemont na uitlevering niet voor rebellie in Spanje vervolgd kon worden. De Spaanse onderzoeksrechter Pablo Llarena trok daarop diezelfde week het arrestatiebevel in waardoor Puigdemont zich buiten Spanje weer vrij kon verplaatsen. In Spanje zelf blijft het nationale arrestatiebevel van kracht. Sindsdien is er een patstelling die het voor Puigdemont onmogelijk maakt terug te keren naar Cataluña.

In april 2019 stelde Puigdemont zich als lijsttrekker van de onafhankelijkheidspartij Junts per Catalunya kandidaat voor de Europese Parlementsverkiezingen. De Spaanse kiescommissie verbood zijn deelname omdat hij zich niet persoonlijk in Spanje had laten registreren, maar het Spaanse hooggerechtshof maakte dit verbod in mei ongedaan en Puigdemont behaalt uiteindelijk een zetel in het Europees Parlement.

Op dit moment is de situatie relatief stabiel maar kan ieder moment weer exploderen. Er is maar een klein vonkje nodig. Daar staat tegenover dat de huidige regering Sánchez zich wat minder polariserend opstelt en dat volgens peilingen de wens tot onafhankelijkheid wat afbrokkelt. Diverse Catalaanse politici die betrokken waren bij het Catalaanse referendum zijn tot relatief zware gevangenisstraffen veroordeeld, waarbij moet worden aangetekend dat ze binnen 9 maanden tot 2,5 jaar vrijkomen of recht hebben op een speciaal regiem, waarbij ze een gedeelte van de week buiten de gevangenis mogen doorbrengen. Zo hoopt men een compromis te hebben gevonden tussen Spaans nationalistische en Catalaans nationalistische gevoelens.

De Baskische zaak

De oorsprong van de Basken is in mysteries gehuld. Hun taal, euskera, is dermate afwijkend en niet of nauwelijks verwant aan bestaande talen, dat de Basken niet gerekend worden tot de bekende Europese volkeren, zoals de Kelten of Germanen. Een vrij gangbare theorie is dat zij oorspronkelijke bewoners waren in Zuidwest-Europa, nog voordat de Kelten vanuit Centraal-Europa naar het westen trokken en hier de dominante cultuur vormden. De Baskische geschiedenis zoals wij die kennen gaat terug tot de eerste eeuw voor Christus, toen de Basken met succes weerstand boden tegen de Romeinen.



Tijdens de Romeinse bezetting hebben de Basken dapper stand gehouden en altijd hun grondgebied weten te beschermen. De Basken, in de periode van de 3e eeuw tot de 5e eeuw bekeerd tot het christendom, wachtten in de 6e eeuw een nieuwe invasie, nu door de Visigoten. Ook die werd met succes afgeslagen. In de kalmere periode die hierop volgde, trokken de Basken noordwaarts richting de Pyreneeën en Aquitanië en bevolkten zij het latere Gascogne. De Basken die in de thuisstreek waren achtergebleven konden in de 8e eeuw met succes verhinderen dat de Moren het Iberisch Schiereiland volledig in handen kregen.

Ook in de middeleeuwen wisten de Basken een redelijke staat van autonomie te handhaven. Biskaje (Vizcaya/Bizkaia) bleef onbezet tot 1370, toen het onderdeel werd van het Koninkrijk Castilië waartoe ook Gipuzkoa en Álava behoorden. Aan het einde van de 15e eeuw ontstond het Koninkrijk Spanje, maar de Basken behielden hun eigen cultuur, bestuur en wetten. In 1876 wist Baskenland echter niet langer weerstand te bieden aan de veroveringen van koning Alfonso XII, die de Basken dwong de Castiliaanse taal en gewoonten over te nemen. In 1936 barstte de Spaanse burgeroorlog uit en kende de republikeinse regering de Basken autonomie toe als beloning voor hun hulp bij het omverwerpen van de Spaanse monarchie. Het statuut daarover, Estatuto de Gernika, is genoemd naar Guernica (in het Baskisch Gernika). Het stadje is nu vooral bekend vanwege het gelijknamige schilderij dat Picasso maakte naar aanleiding van het verschrikkelijke bombardement dat de nazi's in april 1937 op de stad uitvoerden ter ondersteuning van militaire opstandelingen onder leiding van generaal Franco. Voor Hitler Duitsland was dit overigens louter een gelegenheid om nieuw oorlogsmaterieel te testen. De vreugde over de autonomie was echter van korte duur. In hetzelfde jaar werd Baskenland ontbonden en het Euskara officieel verboden. Franco liet alle Euskarische schoolboeken verbranden en kinderen mochten geen Euskarische naam meer krijgen. Pas in 1979, vier jaar na de dood van generaal Franco, mocht er weer onderwijs worden gegeven in het Baskisch. In het volgende jaar kregen de Basken een eigen parlement en werd het Baskisch door de Spaanse regering erkend als tweede nationale taal in de Baskische provincies.



Wie aan Baskenland denkt, die denkt aan de op 31 juli 1959 opgerichte afscheidingsbeweging ETA. De eerste etarras (ETA-leden) kwamen uit kringen van Ekin, een organisatie opgericht aan de universiteit van Deusto (Bilbao). In haar begindagen was de ETA een vreedzame beweging die actie ondernam tegen de vernietiging van de Baskische cultuur. Tot het systematisch gebruik van geweld ging ETA pas later over. De eerste gewelddadige actie vond plaats in 1961, toen etarras een trein met franquistische oud-strijders probeerden te laten ontsporen. In de laatste jaren van het Franco-regime en tijdens de aanloop van de transición, de democratisering van Spanje, kon de ETA onder de Baskische bevolking op veel sympathie rekenen. Eind jaren zeventig koos de ETA voor een links-nationalistische invulling van hun streven. Om ook een politieke arm te hebben werd in 1978 Herri Batasuna opgericht. In de jaren tachtig organiseerde en financierde de Spaanse regering de Grupos Antiterroristas de Liberación (GAL), doodseskaders die in wat bekend staat als de Vuile Oorlog leden van de ETA ontvoerden, martelden en vermoordden. Maar ook het ETA-geweld nam extreme vormen aan met ook gewone burgers als slachtoffer. De beweging afficheerde zichzelf als een verzetsgroep maar was in werkelijkheid een terreurorganisatie die aanslagen pleegde, mensen intimideerde en ontvoerde, moordde en burgers en bedrijven dwong tot het betalen van wat zij revolutionaire belasting noemden, nodig om zichzelf financiële middelen te verschaffen.

In de jaren '80 en '90 vonden er regelmatig aanslagen plaats. 1980 was met 180 ETA-slachtoffers een van de meest bloedige jaren. In 1995 verijdelt de politie een moordaanslag op Koning Juan Carlos en wordt er een aanslag gepleegd op de latere premier Jose Maria Aznar. In 1997 overspeelt de ETA echter haar hand met de ontvoering van het jonge gemeenteraadslid Miguel Angel Blanco. Overal in het land gaan mensen massaal de straat op om te protesteren maar de ETA trok zich er niets van aan en vermoordde Blanco. De collectieve weerzin ten aanzien van het ETA-geweld vond vanaf dat moment ook een bodem in Baskenland.

Op 11 maart 2004 wordt de ETA door de Spaanse regering, vooral uit partijpolitieke overwegingen, verantwoordelijk gesteld voor de aanslagen op Madrileense forensentreinen, waarbij 191 mensen om kwamen en meer dan 1500 verwond. De terreurbeweging en de aan haar gelieerde politieke partij ontkenden alle betrokkenheid. Al snel bleek dat niet de ETA maar Al Qaida verantwoordelijk was voor het bloedbad.



Op 22 maart 2006 kondigde de ETA een wapenstilstand aan, naar eigen zeggen om een nieuw democratisch proces in Baskenland op gang te brengen, maar een week later breekt de ETA deze belofte weer met het tot ontploffing brengen van een voertuig in de parkeerruimte van de luchthaven van Madrid waarbij twee Ecuadoranen omkwamen. Ruim vijf jaar later, op 20 oktober 2011, kondigt de beweging aan al haar gewapende activiteiten definitief te staken, op 20 maart 2017 gevolgd door de vrijwillige eenzijdige overdracht van alle wapens. Opvallend in dit proces van ontmanteling is dat de Spaanse overheid er geen enkele rol in heeft willen spelen en het proces het niet heeft gefaciliteerd. De laatste eis van ETA, het verplaatsen van ETA gevangenen naar gevangenissen in het Baskenland, is dan ook niet ingewilligd.

Enige kennis van de Baskische zaak is nuttige bagage, maar begin er in Spaans gezelschap niet zelf over. Zeker niet met mensen die je niet of nauwelijks kent. Je kunt wonden openrijten of op tenen staan. Mocht het gesprek erop komen stel dan vooral vragen maar geef geen mening.

Relaties met Latijns-Amerika

Vaak wordt gezegd dat Spanje 'the gateway to Latin America' is. Dat klinkt logisch maar er zitten heel wat adders onder het gras. Vanwege het taalverwantschap zijn de latijns Amerikaanse landen lange tijd belangrijke exportmarkten voor Spanje geweest. Niet in de laatste plaats omdat veel Spaanse bedrijven door gebrek aan talenkennis de Pyreneeën als een barrière zagen en dus weinig andere keuze hadden. De landen in Centraal en Zuid Amerika zijn vanuit het perspectief van de Spanjaarden bevriende naties, maar andersom geldt dat niet als vanzelfsprekend, vaak zelfs integendeel. Enige kennis van de historie helpt om dat te begrijpen en mee te nemen in een afweging om Spanje als hub naar Latijns-Amerika te gebruiken.

Christoffel Columbus (Italiaans: Cristoforo Colombo, Spaans: Cristóbal Colón) is naar men aanneemt in 1451 in Genua, Italië, geboren. Hij was van eenvoudige komaf en mogelijk daardoor is er over zijn jeugd weinig bekend. Volgens overlevering is hij in 1473 als koopman voor een handelsfirma uit Genua de zee opgegaan. Columbus maakte vele reizen en belandde in 1476 in Lissabon waar hij trouwde met de gouverneursdochter Filipa Moniz Perestrello. Zijn eerste stap op de sociale ladder. Columbus bereisde het bekende deel van de Atlantische Oceaan van noord tot zuid en was zeer vertrouwd met de windsystemen. Op basis van deze praktische ervaringen rijpte bij hem een plan om met behulp van de noordoostpassaat in westwaartse richting 'terra incognita' te verkennen. Voor zo'n expeditie had hij zelf onvoldoende financiële middelen en had daarom de steun van een staat nodig, al was het alleen maar om eventuele ontdekkingen te beschermen. In 1484 benaderde hij daarvoor de Portugese koning Johan II maar die wees zijn verzoek af.



Nadat hij in Portugal bot had gevangen zocht Columbus zijn heil in Spanje, maar had daarbij een ongelukkige timing. Het koningspaar Isabella van Castilië en Ferdinand van Aragon had de handen vol aan de oorlog tegen de laatste nog aanwezige Moren en richtte zich daarnaast vooral op overzeese expansie dichterbij. Tussen 1478 en 1496 werden Gran Canaria, La Palma en Tenerife veroverd. Voor Columbus vormden deze eilanden, vanwege hun ligging in het gebied van de noordoostpassaat, een ideaal vertrekpunt voor zijn tocht over de Atlantische Oceaan. Kardinaal Mendoza had belangstelling voor de plannen van Columbus en introduceerde hem aan het Spaanse hof. Na een jaar wachten kreeg Columbus in mei 1486 een audiëntie bij Ferdinand en Isabella in Córdoba. Vervolgens duurden de onderhandelingen nog vele jaren tot in 1492, na de val van Granada, het hof besloot de gok te wagen.



In geval van welslagen zou Columbus de door hem gevraagde titels en functies verwerven en gouverneur worden van de ontdekte gebieden. Een tiende van alle inkomsten zou hij mogen behouden. De voorbereiding en uitrusting van de expeditie vond plaats in het havenplaatsje Palos, nabij Huelva. Op 3 augustus 1492 vertrok Columbus met drie schepen naar de Canarische Eilanden waar hij nog enkele weken verbleef om extra proviand in te slaan en herstelwerkzaamheden aan de schepen uit te voeren. De oversteek van de Atlantische Oceaan begon op 6 september vanuit La Gomera. Ondanks dat met de constante noordoostpassaat in de rug de tocht voorspoedig verliep begon de bemanning steeds meer te morren en waren er discussies over de te volgen koers. Op 12 oktober 1492 kwam er land in zicht. 6.000 kilometer ten westen van de Canarische eilanden stuitte Columbus op een van de eilanden van de Bahama's. Hij doopte het eiland San Salvador. Columbus dacht dat hij Indië bereikt had en noemde de inwoners daarom Indianen. Maar hij trof geen spoor aan van de machtige en rijke beschavingen die Marco Polo had beschreven. De lokale bevolking liep naakt, leefde nog in het stenen tijdperk en had geen duidelijke staatsstructuur of religie. Het volgende eiland waar Columbus, op 28 oktober, voet aan wal zette was Cuba. Na diverse omzwervingen en afsplitsing van een deel van zijn vloot vond Columbus de westelijke wind en zeilde hij via de Azoren terug naar Europa. Op 4 maart 1493 kwam hij aan in Lissabon. In april van dat jaar deed hij in Barcelona Ferdinand en Isabella triomfantelijk verslag van zijn ontdekkingen. Hij schetste een rooskleurig beeld van de rijkdommen van de eilanden en het gemak waarmee deze onderworpen konden worden. Het Spaanse hof ondernam daarop direct initiatieven om Columbus' ontdekkingen voor Spanje te behouden, hetgeen resulteerde in het Verdrag van Tordesillas van 1494. Daarbij werd de niet-Europese wereld verdeeld in een Portugese en een Spaanse invloedssfeer. De demarcatielijn lag in de Atlantische Oceaan, ongeveer halverwege de meest westelijke Portugese bezittingen en de ontdekkingen van Columbus. Het Spaanse koningspaar gaf Columbus opdracht om zijn ontdekkingen ook daadwerkelijk voor Spanje in bezit te nemen. Hij kreeg het bevel over zeventien schepen en 1.500 manschappen en vertrok op 25 september 1493 met deze vloot uit de haven van Cádiz. In het totaal maakte Columbus vier expedities.

Op 7 november 1504 zette hij in Sanlúcar de Barrameda, na wat zijn laatste reis zou blijken te zijn, definitief voet op Spaanse bodem. Na een ongekenne loopbaan stierf Columbus op 20 mei 1506, ca. 55 jaar oud, in Valladolid. Hij was de grootste ontdekkingsreiziger van zijn tijd, kind aan huis aan de koninklijke hoven van Spanje en Portugal en had naast een aanzienlijk vermogen diverse titels waaronder die van onderkoning.

In het Amerika van rond het jaar 1492 waren er drie dominante rijken, dat van de Inca's in het Andes gebergte van Zuid-Amerika en de Maya's en Azteken in Midden-Amerika. Binnen enkele jaren na het begin van de Spaanse veroveringen waren deze beschavingen volledig ingestort en was de bevolking voor een groot deel uitgestorven. Lange tijd dacht men dat dit een gevolg was van de superieure technologie en bewapening van de Spaanse veroveraars. Dat is maar deels waar. Binnen een mum van tijd nadat Columbus voet aan wal had gezet in de Caraïben krioelde het in de regio van de Spanjaarden en bereikten Spaanse veroveraars het vasteland van Amerika. De veroveraars, conquistadores, waren op zoek naar goud, macht en faam. Hernán Cortés was zo'n conquistador. In 1518 ging hij met een groep strijders aan wal in het huidige Mexico. Samen met zijn leger trok hij richting Tenochtitlan, de Azteekse hoofdstad met meer dan 100.000 inwoners.

Al voordat ze aankwamen liepen ze over lijken heen, de helft van de bevolking was om mysterieuze redenen uitgestorven. De grootste doodsoorzaak van de inheemse bevolking zat hem niet in de wapens van de Spanjaarden, maar in de ziektes die ze meebrachten. Voor de Europeanen waren het doodnormale bacteriën en virussen, zoals pokken, hepatitis, griep en tyfus. De ziektekiemen bereikten de binnenlanden van Amerika nog voordat een Europeaan het gebied überhaupt had betreden. De ontbrekende resistentie en immuniteit maakte dat de bacteriën en virussen zich gemakkelijk verspreidden onder de bevolking. Een enorme ramp voltrok zich. 90 tot 95 procent van de gehele bevolking van Noord-, Midden- en Zuid-Amerika stierf uiteindelijk door ziektes. De Inca's en Azteken hadden daarmee geen enkele kans om de Spaanse veroveraars te bevechten en mede als gevolg van de ziektes ontstonden er tal van burgeroorlogen.

Een tweede oorzaak van de gemakkelijke overwinning door de Spanjaarden was de hulp die bepaalde indianenstammen gaven aan de conquistadores. Het Azteekse Rijk was nog relatief jong. Zo'n tachtig jaar voor de komst van de Spanjaarden, hadden de Azteken veel andere stammen aan zich onderworpen en schatplichtig gemaakt. Bovendien moesten ze mensen uit hun midden aanleveren voor rituele offers. Velen waren blij om aan de zijde van de Spanjaarden te strijden tegen de overheersende Azteken, om zo voor zichzelf onafhankelijkheid terug te winnen. Eenzelfde proces voltrok zich in het Inca-rijk. Eeuwenlang beschouwden de Europeanen zich als trotse overwinnaars en superieure strijders maar historici hebben deze mythe over de verovering van Amerika later doorbroken. Natuurlijk speelden de paarden, pistolen en metalen zwaarden van de Spanjaarden in hun voordeel. Maar met paarden en pistolen alleen versla je met enkele duizenden manschappen niet een leger van miljoenen krijgers. Ziektekiemen en indiaanse bondgenoten deden het meeste werk maar dat weerlegt niet dat de conquistadores vaak wreed en meedogenloos waren. Bekende conquistadores uit die tijd waren Vasco Núñez de Balboa (Panama/Colombia), Hernán Cortés (Mexico), Francisco Pizarro (Peru), Diego de Almagro (Argentinië) en Francisco de Orellana (Amazone/Venezuela).

Het Spaanse rijk was zowel topografisch als politiek heel versnipperd. De militaire inspanningen die nodig waren om de boel bij elkaar te houden was een luxe die het land zich niet kon veroorloven. De niet onaanzienlijke financiële middelen waarover Spanje kon beschikken dankzij de met goud en zilver beladen schepen uit de ontdekte en veroverde gebieden waren niet toereikend. Om de militaire campagnes te financieren was men gedwongen grote bedragen te lenen van met name Duitse en Italiaanse banken. De Napoleontische invasie van het Iberisch schiereiland en de Spaans-Amerikaanse oorlog (1808-1826) resulteerden uiteindelijk in het verlies van de koloniën met als erfenis dat Spaans de dominante taal in de regio is en het katholicisme de belangrijkste godsdienst.

Simón Bolívar, geboren in 1783 in Venezuela en overleden in 1830 in Bolivia, had een belangrijke rol in de onafhankelijkheidsstrijd die overal ontstond. Een periode van grote politieke instabiliteit. Vrijwel overal braken burgeroorlogen uit en de regio viel uiteen in een lappendeken van staten. Pas in de laatste decennia van de 19e eeuw stabiliseerde Latijns-Amerika. In vele landen kwamen oligarchische regimes aan de macht, die onder het motto van 'Orden y Progreso' (orde en vooruitgang) economische voorspoed maar ook brute onderdrukking brachten. Rond de jaren dertig van de vorige eeuw werden de oligarchische regimes in de meeste landen afgelost door populistische regeringen, waarvan die van Juan Perón in Argentinië wellicht het bekendste is. In de jaren tachtig raakten de meeste landen in een diepe economische crisis. Zij konden hun schulden niet meer afbetalen met hyperinflatie als gevolg. De militaire regimes konden niet langer standhouden en het grootste deel van Zuid-Amerika kreeg een democratisch bewind. Tegen het eind van de 20e eeuw en het begin van de 21e eeuw raakten veel Latijns-Amerikanen gedesillusioneerd door het neoliberale economische systeem en werden er in diverse landen linkse kandidaten tot president gekozen. Vanaf de jaren vijftig werden de meeste van deze regimes op hun beurt vervangen door regeringen die meer democratisch waren, maar ook instabieler met als gevolg dat er staatsgrepen plaatsvonden en militaire dictaturen zich vestigden die berucht werden om hun mensenrechtenschendingen. Het merendeel van de Latijns-Amerikaanse dictaturen is verleden tijd.

Argentinië is nu een democratische republiek die worstelt met haar economie en met de waarde van de peso, maar het voordeel heeft van een rijkdom aan bodemschatten en een hoog percentage alfabetisme. In Guatemala is er in 1996 een einde gekomen aan 36 jaar burgeroorlog en in Colombia kwam er in 2016/2017 een einde aan de burgeroorlog doordat de regering een akkoord sloot met de FARC. Daar staat tegenover dat Venezuela wegzakt in een economisch en politiek moeras. Chili profiteert van een groeiend toerisme, een zeer bloeiende wijnhandel en moderne telecommunicatie-industrie.

De vlag van Spanje bestaat uit twee rode en een gele horizontale banen. In de gele baan staat het wapen van Spanje. De huidige vlag werd officieel in gebruik genomen op 19 december 1981, maar de kleurencombinatie rood-geel-rood wordt al sinds 1785 op Spaanse vlaggen gebruikt. Door de eeuwen heen zijn deze kleuren steeds meer verbonden geraakt met de Spaanse staat en cultuur. In de gele balk staat een wapen dat verwijst naar de gebieden die onder het gezag van het Spaanse koninkrijk staan, Castilië, León, Aragón, Navarra en Granada. In het centrum bevindt zich het wapen van de regerende dynastie, het Huis Bourbon. Het schild, dat is geplaatst tussen de Zuilen van Hercules met het staatsmotto Plus Ultra, wordt gekroond door de gouden Spaanse koningskroon. Toen Karel III in 1759 koning van Spanje werd, constateerde hij dat in de meeste Europese vlaggen wit een dominante kleur was en dat dit bij oorlogen soms tot verwarring leidde. Vooral op zee gebeurde het vaak dat niet duidelijk was of naderende oorlogsschepen van de vijand of van de eigen marine waren. Daarom liet hij een nieuwe marinevlag maken, met als eis dat deze van grote afstand goed zichtbaar moest zijn. De vlag die uiteindelijk in 1785 als marinevlag werd gekozen, is de directe voorganger van de huidige vlag. Door de eeuwen heen zijn er diverse versies van de vlag geweest (zie onder enkele voorbeelden).



1785-1931 marinevlag

1785-1927 civiele vlag

1931-1939

1938-1945

1945-1977

Huidige vlag

In de jaren 1918 / 1919 stierven naar schatting 20 – 100 miljoen mensen wereldwijd aan de Spaanse griep. De naam wekt verwarring. Voor zover bekend heeft de ziekte niet of nauwelijks geheerst in Spanje. De meeste slachtoffers waren in de VS, India, Rusland, Frankrijk, Engeland en België. De pandemie heeft haar naam te danken aan het feit dat de Spaanse media als eerste verslag deden van deze ziekte. Spanje was in de Eerste Wereldoorlog neutraal en had daardoor geen perscensuur. Zo werd de boodschapper de naamgever.

Vrijdag de 13e is in veel landen, wereldwijd, een ongeluksdag maar niet in Spanje. Daar, en in tal van landen in Zuid-Amerika, geldt dinsdag de 13e als zodanig. Over waar dat bijgeloof vandaan komt is er een aantal theorieën. Volgens Wikipedia komt het van de dag waarop Jezus Christus is gekruisigd. Maar dan zouden de Christelijke Spanjaarden vrijdag de 13e juist als zodanig moeten zien. De Romeinen voltrokken, net als later de Engelsen, doodvonnissen op vrijdag de 13e. Een andere mogelijke verklaring is dat op vrijdag 13 oktober 1307 op last van Philips de Schone alle Tempeliers werden gearresteerd, de opmaat voor de uiteindelijke vernietiging van de Orde van Tempeliers. Weer een ander verhaal verwijst naar een Noorse sage over de kwaadaardige god Loki die als ongenode dertiende gast op een feest verscheen. Of de overlevering dat op vrijdag de 13e de heksen bij elkaar komen. Hoe het ook zij in Spanje is niet vrijdag maar dinsdag de 13e een dag om extra op je hoede te zijn, als je erin gelooft tenminste.

Business & Economie



Macro-economisch

Spanje is op basis van cijfers over 2022 de 14e economie ter wereld en, na Duitsland, Frankrijk en Italië de 4e van de EU. Het aandeel van Spanje in het BBP van de EU was dat jaar 8,4% (in 2019 nog 7,6%). Het aandeel van Nederland is 6,0%.

Spanje is de tweede autoproducent van Europa, mondiaal de derde exporteur van wijn, fruit en groenten en de derde toeristische bestemming ter wereld (tweede in besteding per bezoeker). De Madrid Aerospace cluster is met meer dan 40.000 banen een van de grootste van Europa, er zijn 115.000 banen in de clean-tech industrie en al 7 jaar is er jaarlijks meer dan 10% groei in informatie en communicatie technologie. De export, decennia lang een zorgenkindje, groeit en het enorme tekort dat er jaarlijks op de handelsbalans is geweest is gedicht.

Het Bruto Nationaal Product per hoofd van de Spaanse bevolking bedraagt 25.500 euro. Daarmee staat Spanje op plaats 14 in de EU. Nederland staat op die lijst vijfde met gemiddeld 49.100 euro. Verschillende bronnen geven overigens verschillende cijfers, al is de onderlinge verhouding over het algemeen wel vergelijkbaar. Het hoogste GDP per capita is in Madrid (35.041 euro), gevolgd door Baskenland (33.223), Navarra (31.389) en Cataluña (30.426). De claim van Catalaanse onafhankelijkheidsleiders dat Cataluña het geld voor Spanje verdient is hiermee weerlegd. Melilla sluit de rij (18.553 euro) en op het vaste land is Extremadura de hekkensluiter (18.769), met net daarboven Andalucia (19.107).

De staatsschuld in percentage van het BNP in Spanje met 118,3% (november 2022) ruim twee keer zo hoog als in Nederland dat ondanks alle noodmaatregelen en onverwachte extra uitgaven voor 2023 op 49,5% wordt verwacht. De huidige (september 2022) economische situatie doet in beide landen de schuld snel toenemen. Kijken we naar het netto vermogen per hoofd van de bevolking dan doet Spanje het met gemiddeld € 30.000 slecht in Europa. Alleen in Griekenland is het lager. Nederland voert dit door het FD in juni 2020 gepubliceerde lijstje aan met meer dan € 95.000. Daar staat tegenover dat wij ook, met een enorme voorsprong, de lijst van schulden per huishouden in percentage van het beschikbare inkomen aanvoeren. Bijna 250%. In Spanje is dat, net als in Duitsland, Frankrijk en België net boven de 100%. In Italië en Griekenland ligt het nog ruim lager. Met andere woorden, in Nederland heeft de staat relatief weinig schuld, maar als huishoudens hebben we juist heel veel schulden. In Spanje, maar ook in bijvoorbeeld Griekenland en Italië, is die privéschuld heel veel lager dan in Nederland.

De cijfers over 2023, zullen als gevolg van de diverse crisis die ons overkomen, waarschijnlijk minder positief zijn en voor de meeste bedrijfstakken waarschijnlijk zelfs negatief. Grofweg kun je een onderverdeling maken in bedrijfstakken die op het hoogtepunt van de crisis

- o op volle toeren draaiden en het drukker hadden dan ooit
- o in eenzelfde tempo doordraaiden
- o nog gedeeltelijk doordraaiden
- o tijdelijk gesloten waren
- o langdurig gesloten waren

Elk van die beroepsgroepen zal op een andere manier uit de crisis komen. Er gaan veel bedrijven failliet of worden overgenomen. Aan de andere kant zullen er nieuwe bedrijven ontstaan of bestaande exponentieel groeien. Deze periode is als geen ander een slagveld waarin het maken van de juiste strategische keuzes doorslaggevend is.

Business geografie van Spanje

Tijdens mijn rondetafels business geografie Spanje stel ik vaak de vraag met hoeveel landen Spanje over land is begrensd. Weinigen hebben het goed (u wel, zonder verder te lezen?) Het zijn er vijf; Frankrijk, Andorra, Portugal, Verenigd Koninkrijk (Gibraltar) en Marokko (Ceuta en Melilla). Spanje is met haar 505.990 km² grondgebied 12,2x zo groot als Nederland. Volgens Het Spaans Bureau voor Statistiek (INE) heeft het land 47,4 miljoen inwoners (1-1-21), 2,7x Nederland. Daarvan hebben er 5,4 miljoen niet de Spaanse nationaliteit. De meeste buitenlanders komen uit Marokko (775.936), Roemenië (658.773), het Verenigd Koninkrijk (313.914). Daarna volgend Colombia, Italië, Venezuela, China, Duitsland en Frankrijk. In 2021 stonden er 46.406 Nederlanders ingeschreven in Spanje. Het werkelijke aantal ligt veel hoger. Veel mensen schrijven zich om uiteenlopende redenen niet in bij de Spaanse gemeente waar men woont. De regio Valencia is het meest populair onder onze landgenoten (31,5%), gevolgd door Andalucia (21,1%) en Cataluña (20,1%). In Madrid stonden er op de peildatum in 2021 in het totaal 3.003 Nederlanders officieel ingeschreven.

Van noord naar zuid (Bilbao – Tarifa) en van west naar oost (Barcelona – Santiago) is het ongeveer 1.100 km. Niet heel veel minder dan van Nederland naar Spanje.

Spanje, officieel Reino de España, bestaat uit 17 autonome gemeenschappen (comunidades autónomas) en de autonome steden (ciudades autónomas) Ceuta en Melilla.

De comunidades zijn Andalusië (Andalucía), Aragón, Asturië (Principado de Asturias), Balearen (Islas Baleares), Baskenland (País Vasco), Canarische Eilanden (Canarias), Cantabrië (Cantabria), Catalonië (Cataluña), Extremadura, Galicië (Galicia), Castilië La Mancha (Castilla La Mancha), Castilië en León (Castilla y León), La Rioja, Madrid (Comunidad de Madrid), Murcia (Región de Murcia), Navarra (Comunidad Foral de Navarra) en Valencia (Comunidad Valenciana).

Castilla y León (93.814 km²), Andalucía (87.591),

Castilla la Mancha (79.409) en Extremadura (41.634) zijn de grootste comunidades. Ter vergelijking, de oppervlakte van Nederland is 41.526 km², even groot als Extremadura dus.



De Comunidad de Madrid is met 743 inwoners per km² met meest dichtbevolkt, gevolgd door Pais Vasco (300), Canarias (264), Cataluña (218) en de Comunidad Valenciana (202). Elk van de autonomías heeft een eigen regering, parlement, president, hooggerechtshof en statuut. De inhoud van dat statuut verschilt per autonomía en is het resultaat van de onderhandelingen met de centrale overheid. Ondernemers die zich in Spanje vestigen doen er goed aan om terdege met deze verschillen rekening te houden, zowel commercieel, als administratief. De aan de autonome regio's overgedragen belastingen kunnen onderling behoorlijk verschillen. Zo is, als voorbeeld, het laagste tarief overdrachtsbelasting bij onroerend goed transacties in de provincie Álava 4%, terwijl je in Cataluña 10% betaalt.



Naast de indeling in comunidades is het land onderverdeeld in 50 provincies. De meeste daarvan hebben dezelfde naam als hun hoofdstad. Het aantal gemeenten bedraagt 8.125. Ruim de helft van die gemeenten, 4.955, heeft minder dan 1.000 inwoners. Een aanzienlijk deel daarvan dreigt te verdwijnen door gebrek aan bewoners. Denk daarbij aan Villarmentero de Campos (Castilla y León) met 11 inwoners, Estepa de San Juan (Castilla y León) en Balconchán (Aragón) met 9 inwoners of Salcedillo (Aragón) met een bevolking van 8. Koploper in dit illustere rijtje is Illán de Vacas in de provincie Toledo (Castilla-La Mancha). Volgens de laatste telling van het Spaans bureau voor statistieken (INE) heeft deze gemeente nog slechts 3 inwoners. Je hebt er niets aan om het te weten, hooguit voor een pub-quiz, maar er is maar 1 dorp in Spanje waarvan de naam met een W begint, Wamba in de provincie Valladolid. Het dorp bevindt zich op zo'n 785 meter hoogte en er leven 310 inwoners.

Valencia is met 5.104.000 TEU's (12 ft containers, de afkorting staat voor Twenty Foot Equivalent Unit) de grootste haven van Spanje en van de Middellandse Zee, gevolgd door Algeciras met 4.772.000 TEU's. Barcelona (4.323.000 TEU's) is de 3e van Spanje en de 8e van de Middellandse Zee. Andere belangrijke containerhavens zijn A Coruña, Alicante, Aviles, Bilbao, Cartagena, Ferrol, Gijón, Huelva, Las Palmas, Málaga, Palma de Mallorca, Tenerife, Santander, Sevilla, Tarragona, Vigo en de baai van Cádiz. Daarnaast zijn er nog tientallen kleinere havens.

Hoewel Spanje diverse grote rivieren heeft, de langste zijn de Ebro, Duero, Guadiana, Guadalquivir en Tajo (Taag), zijn deze overwegend te ondiep om in het goederenvervoer een rol van belang te spelen.

Merco Ciudad heeft (in 2010, dus niet heel recent) onder 9.100 burgers en 95 experts in urbanisme een onderzoek gedaan naar de favoriete steden om te wonen en om te werken. Daarbij werd gekeken naar 250 criteria, waaronder gezondheidszorg, veiligheid, onderwijs, bestuur, werkgelegenheid, schoonmaak, vervuiling, burgerzin, transport en communicatie. De verschillen zijn opvallend.

De favoriete steden om te werken waren op dat moment (in volgorde) Madrid, Barcelona, Bilbao, Zaragoza, Vitoria, Valencia, Murcia, San Sebastián, Málaga en Palma de Mallorca.

Om te wonen waren dat Logroño, Bilbao, Zaragoza, Vitoria, San Sebastián, Santander, Madrid, Albacete, Pamplona en Murcia.

Een ander en recenter onderzoek, dat van de Organisatie van Consumenten en Gebruikers (OCU) komt tot de volgende top 15 als het gaat om de steden met de beste levenskwaliteit, waarbij gedacht moet worden aan mobiliteit, onderwijs- en gezondheidsdiensten, kosten van levensonderhoud en beschikbare banen. Op 1 staat Vigo, gevolgd door Zaragoza, Bilbao, Valladolid, Cordoba, Málaga, Valencia, Gijon, Alicante, Sevilla, Las Palmas de Gran Canaria, Murcia, Palma de Mallorca, Barcelona en 15 Madrid. Maar liefst 6 van de top 8 steden liggen in het noorden van Spanje, maar met Cordoba, Malaga en Sevilla doet ook Andalucia het niet slecht in de Top-10.

Hetzelfde instituut heeft ook onderzoek gedaan naar de schoonste en minst nette steden van Spanje. Oviedo wordt met 83 punten al de meest schone stad beoordeeld, gevolgd door Bilbao (77) en Vigo (76). Helemaal onderaan vinden we Palma de Mallorca (35 punten), Alicante (37) en Sevilla (38).

Madrid en Barcelona scoren met 40 punten ook niet al te best. De derde stad van Spanje, Valencia is met 48 punten een middenmoter.

InterNations, de grootste gemeenschap van expats ter wereld (4,5 miljoen leden), heeft een lijst gepubliceerd van steden waar expats het gelukkigst zijn. De eervolle eerste plaats is voor Valencia, die daarmee steden als Dubai, Bazil, Melbourne, Lissabon en Singapore achter zich laat. Madrid is met een vijfde plaats de tweede Spaanse stad in de lijst, waarin geen Nederlandse steden in de kop of staart voorkomen. Die staart is er namelijk ook. Johannesburg staat helemaal onderaan, nog net voor steden als Parijs, Frankfurt, Hong Kong, Tokio, Milaan en Rome.

Zoals in bijna alle landen zijn ook in Spanje bepaalde bedrijfstakken traditioneel verbonden met bepaalde regio's. Sommige zijn heel verklaarbaar, denk aan scheepvaart en visserij aan de kusten of landbouw op daarvoor bij uitstek geschikte gronden. Andere zijn om uiteenlopende redenen op die plaatsen ontstaan. Het is van groot belang te weten waar die hotspots zich bevinden. Het zijn de centra van toeleveranciers en afnemers, van logistieke specialismen en van relevante netwerken. Dit klinkt logisch maar erg vaak zien wij dat Nederlandse bedrijven zich in Spanje vestigen op een plaats die op basis van emotionele in plaats van rationele argumenten wordt gekozen. Denk aan Barcelona en de costa's.

Locatiekeuze is een strategisch belangrijke beslissing met een langetermijnimpact.

Het is niet een emotionele maar rationele beslissing. Bij de keuze spelen tal van overwegingen, waaronder (niet volledig):

- o Waar zitten je toeleveranciers
- o Waar zitten je potentiële klanten
- o Hoe is de infrastructuur
- o Hoe gemakkelijk en tegen welke prijs is er aan personeel te komen
- o Zijn er lokale of regionale subsidies beschikbaar
- o Zijn er lokale of regionale belastingen of vestigingseisen
- o Wat zijn de lange termijn economische verwachtingen voor de regio
- o Soms kan het klimaat een rol spelen, bijvoorbeeld voor producten die gekoeld moeten worden
- o De taal kan afwijkend zijn en daarmee van invloed, denk aan Cataluña
- o Grondprijzen
- o Invloed van vakbonden, vaak regionaal verschillend

Het zijn slechts enkele voorbeelden van overwegingen, maar ze kunnen van groot belang zijn bij het uiteindelijke succes van je bedrijf. Realiseer je dat grote steden soms een heel logische keuze zijn, maar deze plaatsen zijn ook in veel opzichten duurder zijn (huren, personeel, toeleveranciers). Bedenk je ook hoe Spaanse zakelijke relaties (klanten) tegen jouw bedrijf aankijken. Buitenlandse bedrijven die zijn gevestigd in een plaats waar ze zelf voor vakantie naartoe gaan worden niet altijd als even serieus bekeken.

Een aantal voorbeelden van regio's met concentraties van business zijn:

- o Zeetransport gerelateerde industrie in Bilbao, Barcelona, Tarragona, Ferrol en Algeciras
- o Automobiellindustrie in Zaragoza, Palencia, Vigo en Valladolid
- o Groenten in Almería en Murcia
- o Fruit in Andalucia en Levante (oostkust)
- o ICT in Málaga en Madrid
- o Schoenen in Alicante
- o Meubellindustrie in Valencia
- o Visgerelateerde industrie in Galicia
- o Financiële dienstverlening Madrid
- o Logistiek in Zaragoza en Extremadura
- o Industrie en automotive in Baskenland
- o Renewable energy in Andalucia
- o Aerospace in Madrid



Spanje doet het internationaal erg goed in de volgende sectoren:

- o Voedingsmiddelen: export 4e in de EU en 8e in de wereld; conserven 1e in de EU en 2e wereldwijd
- o Automobiellindustrie: industriële voertuigen 1e in de EU, personenauto's 2e en onderdelen 3e in de EU
- o Machinebouw: 3e in de EU, 9e wereldwijd
- o ICT en telecommunicatie: in omzet en werkgelegenheid 5e in de EU
- o Biotechnologie: wetenschappelijk output is de 5e in de EU en de 10e in de wereld
- o Lucht- en ruimtevaart: in productiecapaciteit de 5e in de EU en 8e wereldwijd

Spaanse steden

Net als in veel andere landen trekken ook in Spanje jongeren van het platteland naar de steden. In sommige gebieden is er sprake van een zorgwekkende ontvolking. Inmiddels woont al bijna 90% van de Spaanse bevolking in de stedelijke gebieden.

De grootste steden van Spanje zijn (aantal inwoners):

- o Madrid – 3,1 miljoen
- o Barcelona – 1,6 miljoen
- o Valencia – 786.000
- o Sevilla – 694.000
- o Zaragoza – 665.000
- o Málaga – 569.000
- o Murcia – 440.000
- o Palma de Mallorca – 401.000
- o Las Palmas de Gran Canaria – 380.000
- o Bilbao – 345.000



Volgens het World Economic Forum heeft Spanje in 2050 de hoogste levensverwachting van alle landen ter wereld. Maar ook nu al leven de Spanjaarden gemiddeld lang, vooral in de gemeenten rond Madrid. In 2016 leefde men gemiddeld het langst in:

- | | |
|---------------------------------------|-----------|
| o Pozuelo de Alarcón (Madrid) | 85,9 jaar |
| o Majadahonda (Madrid) | 85,3 |
| o Alcorcón (Madrid) | 84,9 |
| o Alcobendas (Madrid) | 84,7 |
| o Las Rozas de Madrid | 84,7 |
| o Rivas-Vaciamadrid (Madrid) | 84,6 |
| o Sant Cugat de Vallès (Cataluña) | 84,3 |
| o San Sebastián de los Reyes (Madrid) | 84,2 |
| o Guadalajara (Castilla-La Mancha) | 84,2 |
| o Getxo (Baskenland) | 84,2 |



Van de grote steden scoort Madrid met gemiddeld 83,9 jaar het hoogste als het gaat om de statistisch te verwachten leeftijd van haar inwoners, ondanks de relatief matige luchtkwaliteit in de stad.

Het minst oud worden de mensen in La línea de la Concepción (gemiddeld 79,6 jaar), Ceuta (80,1), Melilla (80,1), Sanlúcar de Barrameda (80,6) en Torrevieja (80,6).

Met een gemiddelde 1,34 kind per vrouw scoort Spanje ruim onder de norm die nodig is om een bevolking in stand te houden. Dit is een ontwikkeling die de overheid zorg baart, temeer deze trend al jaren aan de gang is en het aantal al weer lager ligt dan 10 jaar geleden. In Melilla wordt het gemiddelde nog wat omhoog getrokken (2,34) maar er zijn ook steden waar het nog lager ligt, waaronder Gijón met 0,99 en Las Palmas met 1,01 kind per vrouw.

Een woning of appartement huren? Het duurste ben je uit in Madrid. Van de 15 wijken (SCD's – Subdivisión de las ciudades en barrios) in Spanje waar de huur het hoogste is zijn er 12 in Madrid, met El Viso, Recoletos en Castellana aan kop. De andere 3 liggen in Barcelona waar is Pedralbes de duurste wijk is.

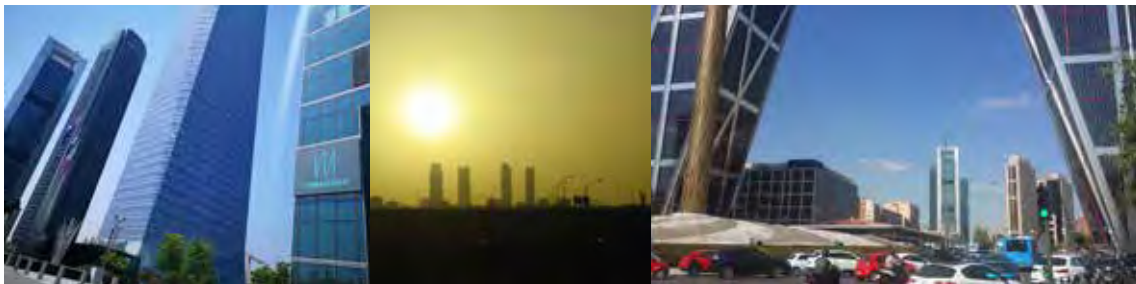
Bovenstaande gegevens zijn gepubliceerd door INE (www.ine.es), Indicadores Urbanos – Edición 2019, en betreffen cijfers uit 2016.

Als we kijken naar gemeenten in Spanje met de langste namen dan staat het 76 inwoners tellende dorp Colinas del Campo de Martín Moro Toledano in de provincie León met 39 letters (inclusief spaties) en 7 woorden bovenaan de lijst. Op de tweede plaats in deze 'ranglijst zonder importantie' vinden we het dorp Cruilles Monells i Sant Sadurní de l'Heura (1.090 inwoners) in de provincie Girona.

De vele duizenden steden en dorpen in Spanje hebben soms bijzondere namen.
Een kleine bloemlezing:

o Adios (Navarra)	- Tot ziens
o Ajo (Cantabrië)	- Knoflook
o Alcantarilla (Murcia)	- Riool
o Ampolla (Tarragona)	- Met penis
o Cabeza La Vaca (Badajoz)	- Koeienhoofd
o Cabra de Santo Cristo (Jaén)	- De geit van de Heilige Christus
o Cariño (A Coruña)	- Schatje
o Cebolla (Toledo)	- Ui
o Cenicero (La Rioja)	- Asbak
o Consuegra (Toledo)	- Schoonmoeder
o Escucha (Teruel)	- Luister
o Guarromán (Jaén)	- Vieze man
o La Cabrera (Madrid)	- Geitenherder
o La Hija de Dios (Ávila)	- De dochter van God
o Laguardia (Álava)	- Bewaker
o Limpias (Cantabrië)	- Schoonmaken
o Malcocinado (Badajoz)	- Slecht gekookt
o Marbella (Málaga)	- Mooie zee
o Matagorda (Almería)	- Doodt de dikke vrouw
o Matalascañas (Huelva)	- Doodt de wandelstokken
o Ojós (Murcia)	- Ogen
o Pancrudo (Teruel)	- Rauw brood
o Parderubias (Pontevedra)	- Een stel blondjes
o Pepino (Toledo)	- Komkommer
o Puerto Lápice (Ciudad Real)	- Potlood haven
o Somosaguas (Madrid)	- We zijn water
o Tembleque (Toledo)	- Wiebelend
o Torrijas (Teruel)	- Wentelteefjes
o Ventosa (La Rioja)	- Winderig
o Viladecans (Barcelona)	- Honden dorp
o Villapene (Lugo)	- Dorp penis
o Villarubia de los Ojos (Ciudad Real)	- Blonde dorp van de ogen

Madrid



Het gebied waarin Madrid ligt werd in de prehistorie al bewoond. Er zijn verschillende overblijfselen gevonden van de Carpetanen, Romeinen en Visigoten. In de 9e eeuw was het Iberisch Schiereiland grotendeels in bezit van de Moren. De toenmalige emir van het Arabische rijk Al-Andalus, Mohammed I van Córdoba, liet in die periode op de plek waar nu het Palacio Real staat een paleis en een kleine citadel, genaamd “al-Mu-daina” bouwen. Dit paleis stond aan de rivier Manzanares, die de Moren “al-Majrit” noemden, wat letterlijk ‘waterbron’ betekent. De naam Madrid stamt vermoedelijk af van deze Arabische naam. In 1520 kwam koning Karel I, een in België geboren telg van het huis Habsburg, naar Castilië. Hij verenigde enkele delen van het land met als hoofdstad Zaragoza. In 1561 bracht zijn zoon Filips II het Spaanse gerechtshof naar Madrid waarmee deze toen nog relatief kleine plaats de hoofdstad van Spanje werd.

Het Bruto Binnenlands Product van de regio Madrid bedraagt ruim 230 miljard euro, met 19,2% van de Spaanse economie de grootste regionale economie van het land. Madrid is tevens een van de meest welvarende regio's van Spanje, het BBP per hoofd van de bevolking ligt met circa 35.000 euro zo'n 36% boven het landelijk gemiddelde. Madrid is het regeringscentrum en financiële hart van Spanje. Veel Spaanse en internationale bedrijven zijn er gevestigd. 72% van de 2000 grootste bedrijven van Spanje heeft haar hoofdkantoor in Madrid. Als gevolg van de politiek onrustige situatie in Cataluña hebben in de afgelopen jaren diverse bedrijven hun formele vestiging vandaar naar Madrid (of Valencia) verplaatst. Hoewel Madrid een ook belangrijk industrieel centrum is, is het vooral een centrum van dienstenactiviteiten zoals overheid, banken, uitgeverijen, verzekeringen en financiën. In de hoofdstad en haar voorsteden zijn niet minder dan 360.000 bedrijven gevestigd die in de dienstensector actief zijn. Andere belangrijke economische activiteiten in de regio zijn ICT (278.000 arbeidsplaatsen in de regio Madrid), luchtvaart en de biomedische en farmaceutische industrie.

Opvallend aan Madrilenen is dat weinigen erg om hun geboortestad geven of er trots op zijn. Men koestert niet veel chauvinistische gevoelens en dweept niet snel met de stad. In vergelijking met veel andere steden, niet alleen in Spanje, zijn Madrilenen vrij en liberaal, en erg tolerant ten opzichte van mensen van elders. Het territorium wordt niet als eigendom beschouwd en de stad is mede daarom altijd aantrekkelijk geweest voor mensen van overal en nergens, een smeltkroes voor kosmopolieten. De kans dat je een ‘gato’ tegenkomt, iemand waarvan alle vier de grootouders in Madrid zijn geboren, is dan ook erg klein.

Madrid ligt op 667 meter boven zeeniveau, wat van invloed is op het droge landklimaat. Veel steden in de wereld hebben hun groei te danken aan de ligging aan water, van oudsher belangrijk voor transport van mensen en goederen. Door Madrid stroomt echter slechts een kleine rivier, de Manzanares, die geen economisch belang heeft. Madrid is met 70 m² groen per inwoner een van de groenste steden in Europa. Ter vergelijking, Amsterdam heeft 27,5 m² en Barcelona slechts 5,6 m² groen per inwoner.

Het klimaat in Madrid is ruw. In juli en augustus zijn temperaturen boven de 40 graden meer regel dan uitzondering. Door de lage luchtvochtigheid zijn deze hoge temperaturen redelijk draagbaar. Veertig graden in Madrid is voor velen aangenamer dan 30 graden in steden dicht bij een zee, die een hoge vochtigheidsgraad hebben.

De winter daarentegen kan fris zijn. Houd daar als zakenreiziger rekening mee. Een jas is vaak nodig. Van oktober tot en met mei is de gemiddelde nachttemperatuur tussen 2 en 9 graden.

Jarenlang waren de twee diagonale torens, Torres Puerto de Europa, vooral bekend als de KIO-torens naar hun oorspronkelijke eigenaar Kuwait Investment Office, een landmark van de stad. Tegenwoordig wordt de skyline van Madrid bepaald door vijf reusachtige wolkenkrabbers in het noorden van de stad. De twee hoogste torens reiken bijna een kwart kilometer. Aangemoedigd door de aanhoudende economische groei werd er in de jaren voor 2008 in Spanje meer gebouwd dan in Frankrijk, Duitsland en Engeland samen. Deze torens, met onder meer kantoorruimtes voor 15.000 werknemers en een hotel met 500 kamers, zijn symbolen van de ongekende bouwdrift in die tijd. Veel ambassades, waaronder die van Nederland, zijn hier gevestigd.



De beursgebouwen van de Feria de Madrid (Ifema, www.ifema.es) liggen tussen de luchthaven Barajas en het centrum van de stad. Jaarlijks worden hier ruim 700 evenementen georganiseerd met in 2019 meer dan 3,6 miljoen bezoekers. De metro vanaf het vliegveld heeft er een stop. Parkeergelegenheid is er voldoende. Ben je van plan langer dan 4 uur te blijven dan is een prepaid dagticket het voordeligst. Je moet dit in het eerste uur van je verblijf kopen bij een van de betaalautomaten. Rondom het beursgebouw zijn er diverse hotels, maar mede door de goede verbindingen (metro, taxi, bus, auto) is een van de ontelbare hotels in iedere prijs categorie in het centrum ook een optie. Zeker voor diegenen die het na middernacht maken, en dat is het al snel in Madrid. Een taxirit van het centrum naar de hotels rondom de beurs is relatief prijzig en als de metro niet meer rijdt, dan heb je weinig andere keuze.

Uit eten in Madrid leidt tot keuzestress. Er zijn talloze restaurants in iedere categorie, van traditioneel Spaans tot fusion, uiteenlopende kwaliteit en elk prijsniveau. Ga je rondzwerven dan kom je vast iets leuks tegen. Heb je al een keuze gemaakt, denk er dan aan om te reserveren. Zowel voor lunch als voor diner zitten de populaire restaurants veelal vol. De betere restaurants openen 's avonds in de regel pas om 9 uur, maar zeker in de toeristische buurten zijn er ook vele restaurants die van ontbijt tot na middernacht geopend zijn. Omdat Madrid een uitstekende toevoer heeft van verse vis, het is eerder vermeld, zijn er veel zeer goede visrestaurants.

Heb je een paar uurtjes over, maak dan een wandeling door de stad. Dat geldt overigens voor alle steden. Zelf ga ik wel eens gewoon zwerven. Ben ik verdwaald of te ver van mijn hotel dan is een taxi of de metro om je vlot en voordelig terug te brengen snel gevonden. Op deze manier leer je de stad van de bewoners kennen, in plaats van de stad van de toeristen. Maar ook een wandeling door bijvoorbeeld het Retiro park is een aangenaam verpozen, al zul je daar niet vaak alleen zijn. Een bezoek aan de een van de vele musea is eveneens een plezierig tijdverdrijf. Prado, Reina Sofia en Thyssen Bornemisza liggen dicht bij elkaar. Vroeger liep ik daar nog wel eens zomaar binnen maar de toeristen hebben het inmiddels ook ontdekt. Reken dus wel op flinke rijen bij de kassa. Eenmaal binnen valt het meestal wel mee met de drukte.

Barcelona



Barcelona is na Madrid de grootste stad van Spanje. Het is de hoofdstad van de autonome regio (Comunitat Autònoma) Cataluña en van de provincie Barcelona. Er bestaan verschillende theorieën over het ontstaan van Barcelona. Volgens een daarvan is de stad al 400 jaar voor de stichting van Rome door Hercules gegrondvest. In de 3e eeuw v.Chr. zou de Carthager Hamilcar Barkas, de vader van Hannibal, de stad hebben uitgebreid en naar zichzelf Barcino hebben vernoemd. Volgens een andere legende stichtte Hannibal zelf de stad.

De eerste sporen van civilisatie rond Barcelona stammen uit de periode van 2000-1500 v. Chr. Gedurende de Tweede Punische Oorlog werd de stad veroverd door de Carthagers en in 218 v. Chr. door de Romeinen. Zij gaven de stad de naam Julia Augusta Paterna Faventia Barcino of kortweg Barcino. In de 3e eeuw na Chr. had Barcelona ongeveer 6.000 inwoners en functioneerde de stad als een van de vele Romeinse vestigingen. In de 5e eeuw werd Barcino bezet door de Visigoten die er een centrum voor handel en bestuur van maakten en in de 8e eeuw veroverden de Moren de stad. Een groot deel van de bevolking vluchtte naar de Pyreneeën, waar ze kleine nederzettingen stichtten. Aan het einde van de 9e eeuw maakte Barcelona deel uit van het koninkrijk Aragón en groeide de stad uit tot een machtig graafschap en, samen met Venetië en Genua, een van de belangrijkste mediterrane steden. Politieke spanningen zorgden in de 16e en 17e eeuw voor onrust. De Spaanse Successieoorlog (1706 tot 1714) bracht een einde aan een periode waarin Cataluña een ruimere vorm van autonomie had, waarna een donkere periode voor de inwoners begon. In de 19e eeuw werd Barcelona opnieuw een belangrijk politiek, economisch en cultureel centrum. Deze periode staat bekend als de wedergeboorte van de stad. In 1897 werd een deel van de stadsmuren verwijderd om Barcelona met de omliggende dorpen te verbinden en zo verder te kunnen groeien. De uitbreiding begon met de bouw van de wijk Eixample, nu nog duidelijk te herkennen aan het regelmatige stratenpatroon. Aan het begin van de 20e eeuw groeiden de economie en de industrie en vestigden zich arbeiders van elders in de stad. Slechts een gedeelte van de bevolking profiteerde van de economische bloei en de tegenstelling tussen arm en rijk nam scherp toe.

De Spaanse Burgeroorlog maakte een abrupt einde aan de groei van Barcelona. De stad werd verscheidene keren gebombardeerd en in januari 1939 veroverd door het nationalistische leger, waarmee de autonomie van Barcelona en Cataluña eindigde. Franco gebruikte Barcelona de eerste 15 jaar van zijn regime als een industriële machine, waardoor een buitenproportionele groei van de stad werd afgedwongen. Door deze groei kwamen duizenden Spanjaarden uit het zuiden naar Barcelona voor werk. Een groot deel van hen leefde in barakken zonder gas, licht of water, het barraquismo. Verdedigers van de Catalaanse cultuur werden opgesloten in het kasteel van Montjuïc en riskeerden zelfs de dood. Pas in de jaren zestig braken er economisch betere tijden aan, onder meer door de komst van Noord-Europese toeristen. In 1975 overleed Franco en kwam er een einde aan 36 jaar onderdrukking en isolatie. Barcelona kreeg de kans om zich te ontwikkelen en de Catalaanse taal en cultuur waren weer vrij te gebruiken. Toen in 1986 bekend werd dat Barcelona de Olympische Spelen van 1992 mocht organiseren werd er heel veel werk gemaakt van een enorme transformatie van de stad. Het metronetwerk werd gemoderniseerd, rondwegen werden aangelegd, de luchthaven uitgebreid en een groot deel van het centrum 'schoongemaakt'.

Dat het goed toeven is in Barcelona bewijst het grote aantal toeristen. Een interessante stad vol bezienswaardigheden, restaurants en hotels. Ook voor de zakenreiziger zijn er volop mogelijkheden tot overnachten maar de keerzijde van het toerisme is dat in sommige perioden de stad overbelast is en daarmee ook de vraag naar hotelkamers. Die zijn er voldoende maar de prijzen variëren heel erg per seizoen. Tijdens de grote beurzen die regelmatig in Barcelona worden gehouden kan de combinatie van toerisme en de beurs zelfs leiden tot schaarste en absurd hoge prijzen in de betere hotels. Tijdig boeken is dan verstandig.

Het oude beursgebouw ligt aan Plaza España, maar de meeste beurzen zijn tegenwoordig op een nieuwe grote en moderne locatie achter Gran Vía, dicht bij het vliegveld. Barcelona heeft een belangrijke haven. De industrie beslaat een groot aantal sectoren, waarvan de textiel, chemie, auto, elektronica en farmaceutische industrie de belangrijkste zijn. De dienstensector is wellicht nog belangrijker, logistiek, media en informatica in het bijzonder. Maar de belangrijkste inkomstenbron voor velen in Barcelona is toch wel het toerisme.

Veel Nederlanders kiezen voor Barcelona om hun bedrijf te vestigen. Dat is heel begrijpelijk, de stad is altijd al bij ons in trek geweest en het is er buitengewoon aangenaam toeven. De keerzijde is dat heel veel buitenlanders zich er vestigen en dat het voor velen, zelfstandigen in het bijzonder, moeilijker is om via een eigen bedrijf een inkomen te verwerven dan dat dit elders in Spanje wellicht het geval zou zijn. Er zijn zeker succesverhalen te vertellen, maar nog veel meer teleurstellingen. Catalanen zijn over het algemeen vrij chauvinistisch, je zult als buitenlander echt een onderscheidende waardepropositie moeten hebben om succes te hebben. Daarbij delen ze een eigenschap met ons Nederlanders, ze zijn best zuinig. Meer dan in andere regio's probeert men iets, vooral voor informatie en kennis geldt dit, voor niets te krijgen. Althans dat is mijn ervaring. Hoewel mijn Spaanse holding in Barcelona is gevestigd, zijn er weinig regio's waar ik in de afgelopen 20 jaar minder heb kunnen verdienen dan in Cataluña. Wie zich in Barcelona vestigt moet rekening houden met de, wettelijk verplichte of exclusief geaccepteerde, Catalaanse taal. Dat hoeft uiteraard geen beletsel te zijn, maar vergeet het niet.

Het klimaat in Barcelona is over het algemeen heel aangenaam. De zomers zijn minder heet en de winters veel minder koud dan in bijvoorbeeld Madrid. De gemiddelde dagtemperatuur varieert van 13 graden in januari tot 27 in juli en augustus. De nachten variëren van 5 graden in januari tot 9 in de zomermaanden. De minste regen valt in juli en augustus. Het meeste in september en oktober.



Valencia



De stad met het wellicht meest aangename klimaat van Spanje is Valencia. Met een dagtemperatuur van gemiddeld 16 graden in december en januari is het hier ook in de winter over het algemeen prettig toeven. Daarbij vallen de temperaturen vanwege de ligging aan zee ook in de zomer mee, zo'n 30 graden. Dan valt er ook het minste regen, oktober is het natst.

Valencia is één van de grootste steden van Spanje, alleen Barcelona en Madrid zijn groter. De stad aan de Middellandse Zee is ongeveer honderd jaar voor Christus gesticht door de Romeinen. Mede door zijn ligging aan de rivier de Turia is de stad één van de belangrijkste handelssteden van Spanje. Het architectonische hoogtepunt van de stad is de Ciutat de les Arts i les Ciències. Dit complex bestaat uit een operagebouw, planetarium, laserium, wetenschapsmuseum, wandelpromenade met een botanische tuin en een oceanografisch park in open lucht. De stad heeft een aantal populaire stranden.

Valencia is de op drie na grootste regionale economie van Spanje. De belangrijkste economische drijver is de dienstensector, goed voor ongeveer 65% van het regionale bbp en 63% van de totale werkgelegenheid. De haven van Valencia is de grootste van Spanje en van de Middellandse Zee met momenteel ruimte voor 7,5 miljoen containers per jaar. Een nieuwe terminal, kosten 1,2 miljard euro, is in ontwikkeling. Als deze klaar is zal de capaciteit zijn verdubbeld, dichtbij die van toonaangevende Noord-Europese havens en de concurrentiepositie van Valencia verder versterken, onder meer als doorvoerhaven.

Voorts zijn talloze bedrijven in de regio gespecialiseerd in B2B-dienstverlening, zoals merchandising en marketing, IT-diensten en consultancy. De dienstensector speelt ook een grote rol vanwege het toerisme in Valencia. Jaarlijks ontvangt de regio Valencia naar schatting 7 miljoen toeristen, waarvan 2 miljoen van buiten Spanje. Andere grote sectoren in Valencia zijn de industriële sector en de bouwsector. Binnen de industriële sector spelen de voedingsmiddelenindustrie, de metaalindustrie, de winning van mineralen en de productie van energie een belangrijke rol. Verder is de auto-industrie van belang. De landbouwsector in Valencia heeft een relatief klein aandeel, maar is niet onbelangrijk omdat deze verantwoordelijk is voor een aanzienlijk deel van de Spaanse teelt van citrusvruchten (sinaasappels, mandarijnen en citroenen). Jaarlijks worden er in de regio Valencia bijna vier miljoen ton aan citrusvruchten geteeld. Meer dan 10% van de bevolking van Valencia is student.

Ik kom er al vele jaren heel regelmatig, maar lang was het niet of nauwelijks mogelijk om vanuit Amsterdam rechtstreeks naar Valencia te vliegen. Dat er nu dagelijks meerdere vluchten zijn geeft het belang van de stad aan. Vanuit toeristisch perspectief, maar ook zakelijk. Ik las laatst ergens dat er op Google in een bepaalde periode meer zoekhits op Valencia dan op Barcelona waren. Geen idee of dat zo is, maar gelet op de hoeveelheid toeristen zou het mij niet verbazen. Maar ook voor ondernemers zie ik goede ontwikkelingen en volop kansen. Als derde stad van Spanje heeft Valencia alles wat je van een zakenstad mag verwachten, inclusief een belangrijke haven.

Voordeel ten opzichte van vooral Madrid en Barcelona is dat grond, gebouwen, huur en personeel veel goedkoper zijn. De kosten van vestiging en bedrijfsvoering zijn daarmee substantieel lager. De bereikbaarheid is heel goed. Als genoemd zijn er dagelijks diverse vluchten naar en van Amsterdam, Rotterdam / Den Haag en Eindhoven. Ook het netwerk van binnenlandse vluchten en met andere Europese steden is uitgebreid. De stad is per hogesnelheidstrein in minder dan 2 uur verbonden met Madrid en Alicante en met Barcelona in nog geen dan 3 uur. Mede door de lagere kosten wordt Valencia steeds meer een gateway naar de landen rond de Middellandse Zee en Noord-Afrika. Zeker een stad om mee te nemen in je overwegingen als vestigingsplaats, zowel om te werken als om te wonen.

Rondom de oude binnenstad loopt de Jardín del Turia, een park dat is aangelegd in de drooggelegde bedding van de rivier de Turia. Na een ernstige overstroming in oktober 1957, die grote schade aanbracht aan de stad en vele mensenlevens kostte, werd besloten de rivier om te leggen. Aanvankelijk werden er plannen ontwikkeld om de drooggevallen traverse te gebruiken voor een autoweg of een spoorlijn, maar een burgerbeweging leidde er uiteindelijk in de jaren '80 toe dat het gebied een groene bestemming kreeg. Het park is ongeveer 9 kilometer lang en is een populaire ontmoetingsplek en recreatiegebied. Het wordt veelvuldig gebruikt door joggers, fietsers en wandelaars en herbergt plantsoenen, sportterreinen, fonteinen, een botanische tuin, speelplekken voor kinderen, een kermis en diverse culturele instellingen. Opvallend en populair zijn het Museum voor schone kunsten, de koninklijke tuinen, het Parc Gulliver, de 'Palau de la Música de València' en de moderne Stad van Kunsten en Wetenschappen, de eerder genoemde Ciutat de les Arts i les Ciències.

Het beursgebouw van Valencia behoort met 49 paviljoens, 3 auditoria en 46 conferentiekamers tot de grootste van Spanje. Het gebouw ligt niet ver van het centrum en biedt veel parkeergelegenheid. Goede hotelkamers zijn er volop in de stad, niet in de laatste plaats vanwege het toenemende toerisme. Ook voor een goede maaltijd hoef je in Valencia niet ver te zoeken, al kun je het ook heel slecht treffen. Pas op voor te toeristische plaatsen. Heb je een beetje tijd over, neem dan een lunch aan de Playa de las Arenas. De diverse restaurants met zeezicht serveren over het algemeen een veelheid van gerechten van redelijke tot prima kwaliteit. De meesten hebben een betaalbaar lunchmenu, al zijn de prijzen daarvan wel hoger dan op veel andere plaatsen in de stad.



Sevilla



Ben je gek op de warmte, kom dan in de zomer naar Sevilla. Met een gemiddelde dagtemperatuur van 37 graden in augustus is het een van de heetste steden van Spanje. De gemiddelde temperatuur in december en januari is 16 graden. De nachten variëren van 6 (december, januari) tot 21 (augustus) graden.

Ik heb nooit de ambitie gehad mij permanent in Spanje te vestigen maar als mij wordt gevraagd waar in Spanje ik het liefste zou willen wonen dan is het antwoord meestal Sevilla. Door de jaren heen ben ik er 50 -100 keer geweest. In de jaren dat ik in Almonte werkte bijna wekelijks. Elke keer als ik er kom voel ik mij op mijn gemak. De stad past mij als een jas, die je maar heel weinig nodig hebt. Dat wil niet zeggen dat het zakelijk de meest interessante stad is. Van de in dit hoofdstuk besproken steden is Sevilla voor velen de minst interessante, al zijn er voldoende bedrijfstakken waarvoor je juist hier moet zijn.

Andalucia is van oudsher een landbouwregio waar de industrialisatie pas laat op gang is gekomen. Van 1982 tot het begin van de financiële crisis in 2008 groeide de Andalusische economie substantieel om in de jaren na 2008, net als bijna overal, een forse tik te krijgen. De motor van de Andalusische economie is de dienstensector, vooral toerisme gerelateerd, de landbouw en de productie en verwerking van voedingsmiddelen. Binnen de landbouw- en voedingsmiddelensector zijn de productie van olijven en olijfolie en de teelt van fruit en groente belangrijk. Rond Sevilla ligt een van de grootste graanschuren en een van de grootste en meest moderne fabrieken van Europa waar granen in meel worden omgezet. Energía sostenible speelt een grote rol omdat dat de regio over belangrijke duurzame energiebronnen

beschikt, vooral zon- en windenergie en energie uit biomassa. Verder is de regio heel groot in de ontwikkeling en productie van biologische producten, er is hier een van de meest dynamische “bio clusters” in het land. Tot slot is de luchtvaart-industrie een sector met potentieel.

Er zijn rond Sevilla ruim 100 bedrijven gevestigd die gespecialiseerd zijn in mechanische, luchtvaart gerelateerde activiteiten. Sevilla is een van de belangrijkste locaties van de Europese vliegtuigenfabrikant Airbus. Ook heeft de regio een belangrijke metaalmechanica-industrie als toeleverancier voor de luchtvaartindustrie.



Sevilla, de stad van de flamenco, is een oude stad die volgens de Griekse en Romeinse mythologie gesticht is door de held Hercules. De stad heeft één van de grootste historische centra ter wereld en sommige delen van het centrum staan op de werelderfgoedlijst van de Unesco. De officiële naam hiervan luidt Kathedraal Alcázar en Archivo de Indias in Sevilla. Hieronder vallen het Koninklijk Paleis, de Kathedraal en het Spaans archief.

Sevilla heeft een beurs- en congresgebouw, maar in vergelijking met Madrid, Barcelona, Valencia en Bilbao zijn de evenementen hier van veel minder internationale importantie. Hotels zijn er in overvloed, waarbij het accent vooral ligt op toeristen. Omdat het klimaat in Sevilla, behalve de hete zomermaanden, het hele jaar aangenaam is, spreidt het toerisme beter dan in bijvoorbeeld Madrid, Barcelona en de badplaatsen waardoor ook de hotelprijzen wat minder fluctueren. Deze zijn sowieso wat gunstiger dan in andere grote steden. Een uitzondering daarop is het bekende hotel Alfonso XIII dat het jaar rond behoorlijk prijzig is. De meeste toeristen durven er niet naar binnen te gaan, hetgeen het terras vaak een plezierige plek maakt voor een goede, maar niet goedkope, lunch.

Overigens kun je voor een goede maaltijd, lunch of diner, op veel plaatsen terecht, al kun je ook enorm teleurgesteld worden. Vermijd de al te toeristische plaatsen rondom de kathedraal. Voor een aperitief ga ik graag het dakterras van het EME-hotel, vanwaar je een prachtig uitzicht op de Giralda en de grootste Gotische kathedraal ter wereld. Ben ik niet daar, dan vind je mij waarschijnlijk in patio San Eloy aan Calle San Eloy. Een geweldige plek voor een fino of manzanilla sherry met superbe Jamón Ibérico.



Bilbao



Bilbao, Ibaizabel in het Baskisch, is de hoofdstad van de provincie Vizcaya. De plaatsnaam is waarschijnlijk afkomstig van Bialbo, dat in euskeura “twee zijden” betekent, ter verwijzing naar de beide oevers van de getijrivier de Nervion waaraan de stad is gebouwd is. De Heer van Bizkaia, Diego Lopez de Haro, verleende de stad in 1300 de stadsrechten. Toen nog een klein dorp van staalbewerkers, zeelieden en landbouwers. IJzererts en de zee zijn tijdens de hele geschiedenis dominante factoren van Bilbao geweest. Het ijzer van de nabij gelegen mijnen werd reeds door de Romeinen gewonnen en heeft in de 20e eeuw gezorgd voor de ontwikkeling van de zware ijzer- en staalindustrie.

Basken zijn trots op hun regio en daar hebben ze reden voor. Economisch is het, samen met Madrid, al vele jaren de best presterende regio van Spanje maar het ziet er tegenwoordig ook schoner en netter uit dan de rest van Spanje. Dat is niet altijd zo geweest. Een goede vriend van mij uit Bilbao vertelde mij dat hij in zijn jeugd zelden de zon had gezien. De haven en industrie in de stad vervuilden dusdanig dat er een permanente smog was. Met het verplaatsen van de haven en de industrie naar onder meer Santurce, buiten de stad, verbeterde de situatie aanzienlijk. 1997 is een belangrijk jaar voor Bilbao, het Guggenheim museum wordt dan geopend waarmee de stad een enorme impuls krijgt als toeristische bestemming. Waarom koos de directie in New York voor een wat smerige industriële provincie stad in een toen nog conflictrijke regio? Het antwoord is simpel; geld en politieke prestige. Veel inwoners van Bilbao waren tegen dit geldverslindende culturele project waarvoor de stad in concurrentie was met andere Europese steden. Zij hebben het gelijk niet aan hun kant gekregen. Er zijn weinig betere voorbeelden van hoe een museum een stad kan veranderen. Op een website las ik ‘The Guggenheim opened its museum in Bilbao 20 years ago, turning a struggling industrial town into a cultural metropolis’.

Twee jaar lang kwam ik er bijna wekelijks, daarvoor en daarna met enige regelmaat. Met groot genoegen, ik ken weinig steden die een betere combinatie hebben van zakelijke professionaliteit en een aangenaam verpozen, inclusief de fantastische keuken.

Alleen het klimaat...., laten we zeggen dat het prettig is voor degenen die van een beetje regen houden en de van de geweldige groene natuur die de neerslag als gevolg heeft. De gemiddelde dag- en nachttemperatuur is in Bilbao iets beter dan bij ons. Overdag varieert dat van 11 graden in januari tot 25 in juli. De nachttemperatuur tussen 4 en 14. Het gemiddelde aantal dagen waarop er enige regen valt ligt tussen 11 in juli en 17 in januari.

The Bilbao Exhibition Centre is 251.055 m² groot, verdeeld over zes paviljoens. Het moderne gebouw ligt niet ver van het stadscentrum en is, onder meer per metro, goed te bereiken. Naast de expositieruimtes is er een VIP-ruimte, een conferentiecentrum, een groot atrium, kantoorruimten, een hotel en een ondergrondse parkeergarage met een capaciteit voor 4.000 auto's. Op het dak is er een photovoltaic solar energy park. Er zijn talloze internationale beurzen (bilbaoexhibitioncentre.com).

Naast Guggenheim is de Torre Iberdrola een opvallende landmark van de stad. De toren, gebouwd als hoofdkantoor van energiereus Iberdrola, is met haar hoogte van 165 meter en 40 verdiepingen het hoogste gebouw van Baskenland. Het gebouw werd in 2012 geopend door koning Juan Carlos. Naast de kantoren van Iberdrola is er een groot atrium en zijn er veel andere bedrijven en bedrijfjes gevestigd (www.torreiberdrola.es).

Dat er restaurants in overvloed zijn in Bilbao is een open deur, maar als stad met zowel veel zakelijke bezoekers als toeristen is er ook een keur aan prima hotels. Mijn favoriet is het Carlton op Plaza Federico Moyúa. Klassiek, meestal redelijk betaalbaar en heel centraal gelegen.



Zakendoen in Spanje

Het oprichten van een bedrijf

Dit hoofdstuk is mede tot stand gekomen met dank aan EuroEconomics en Albert van Creij. Het betreft een momentopname, regelmatig vinden er wijzigingen plaats. Check te allen tijde of de informatie nog actueel is.

Om te exporteren naar Spanje is het niet nodig om daar een bedrijf op te richten. Je kunt eenvoudig vanuit Nederland de goederen of diensten leveren en daarvoor een factuur sturen. Werk je met een distributeur of agent, dan geldt hetzelfde. Voorheen, toen de vennootschapsbelasting in Spanje lager was, kon het fiscaal aantrekkelijk zijn om een vennootschap op te richten, maar die tarieven zijn, op een enkele bijzonderheid na, hetzelfde als in Nederland. Zodra je personeel in dienst wil nemen en/of bedrijfsruimte wil huren dan is het wel zaak om een bedrijf naar Spaans recht op te richten. Dat ging in het verleden heel gemakkelijk, maar is tegenwoordig een stuk lastiger. Je zult moeten aantonen dat je daadwerkelijk bedrijfsactiviteiten hebt, inclusief een vaste inrichting.

Er zijn diverse ondernemingsvormen mogelijk. Elk daarvan heeft voor- en nadelen. Het is daarom van belang de bedrijfsactiviteiten en -doelstellingen, nu en voor in de toekomst, goed te omschrijven. De meest voorkomende bedrijfsvormen zijn:

- o S.L., vergelijkbaar met een B.V.
- o S.A., vergelijkbaar met een N.V.
- o Sucursal, een filiaal van een buitenlandse vennootschap zonder eigen rechtspersoonlijkheid.

Voor de S.L. en S.A. bestaan er diverse varianten, afhankelijk van het eigendom van het aandelenkapitaal en/of de aard van de werkzaamheden (bijvoorbeeld vrije beroepen). Naast de S.L., S.A. en de Sucursal zijn er nog andere vormen waaronder de Vaste Inrichting (Establecimiento Permanente), Representation Office, stichtingen, verenigingen en ondernemingsvormen voor natuurlijke personen, zoals de vennootschap onder firma.

De meest gangbare rechtsvorm is de S.L., de sociedad de responsabilidad limitada. Deze is gebaseerd op de Europese richtlijnen en vergelijkbaar met de Nederlandse B.V.

Enkele verschillen met de Nederlandse B.V. zijn:

- o Het minimum te storten kapitaal is in Spanje € 3.006;
- o Er is een uitgebreidere bestuurdersaansprakelijkheid;
- o Een negatief eigen vermogen is niet toegestaan;
- o De formele vereisten bij het nemen van bestuurs- en aandeelhoudersbesluiten zijn uitgebreider;
- o Niet-residente bestuurders en aandeelhouders moeten een fiscaal vertegenwoordiger (administrador) benoemen;

De administrador heeft een belangrijke functie. Een Spaanse SL dient altijd minimaal één bestuurder (administrador) te hebben. Alle formele documenten worden door de administrador persoonlijk ondertekend. Denk daarbij aan notariële aktes, jaarstukken, fiscale zaken, bankdocumenten en personeelscontracten.

Je kunt ervoor kiezen om zelf administrador te zijn, je landenmanager of een ander personeelslid in Spanje die functie geven of een derde daarvoor vragen.

- o Zelf doen
 - o Voordeel: Je hebt alles in eigen hand. Als je als ondernemer in Spanje gaat wonen dan is dit de meest logische optie.
 - o Nadeel: Dit werkt alleen als je met regelmaat in Spanje bent, er zijn best veel gelegenheden dat de administrador persoonlijk ergens een handtekening moet zetten, soms zelfs urgent. Als je daarvoor telkens vanuit Nederland naar Spanje moet dan is dat tijdrovend en kostbaar.

- o Personeelslid
 - o Voordeel: Dit is de goedkoopste optie, het personeelslid staat immers op je loonlijst en is in Spanje. Hij/zij kan snel en zonder (veel) extra reizen handelen;
 - o Nadeel: Deze persoon moet alle documenten tekenen en ziet dus ook alles, waaronder de jaarstukken. Verder leg je het bestuurdersaansprakelijkheidsrisico, dat verregaand is, bij een personeelslid neer, wat wellicht niet in verhouding staat met zijn functie en salaris. Niet iedereen wil dat. Wil je om welke reden dan ook van deze medewerker af, dan zal die zijn/haar eigen ontslagbrief of de overdracht van het administratorschap moeten ondertekenen. Als er onenigheid is kan dat een flink beletsel worden.
- o Derde persoon
 - o Voordeel: Een onafhankelijk persoon tussen de eigenaren in Nederland en de Spaanse werknemers die in Spanje woont of er met grote regelmaat is. Deze optie neemt de bovengenoemde nadelen overwegend weg;
 - o Nadeel: Het is een meer kostbare optie.

Zelf vervul ik de functie van administrador voor de Spaanse vestiging van diverse Nederlandse ondernemingen, een aantal al vele jaren. Omdat een administrador hoofdelijk aansprakelijk is accepteer ik deze functie uitsluitend als de fiscale en administratieve boekhouding wordt gedaan door EuroEconomics, een bedrijf waarvan ik weet dat ze de juiste expertise hebben en de administratieve verplichtingen volgens de Spaanse wet en binnen de geldende termijnen verwerken.

Een andere, veel voorkomende, ondernemingsvorm is de Sucursal, een filiaal of branche. Kenmerkend voor deze vorm is dat zij geen juridische zelfstandigheid bezit. Het moederbedrijf is onverkort verantwoordelijk voor alle handelingen van de Sucursal. Voorheen was het een interessante optie voor bedrijven die langdurig aanloopverliezen voorzagen en in Nederland winstgevend zijn, maar dat is niet meer aan de orde.

Wil je in Spanje gaan wonen en er als zelfstandige gaan werken dan moet je van de eerste dag voldoen aan diverse eisen. Allereerst moet je als 'autónomo' registreren bij de Agencia Tributaria of Hacienda, de Spaanse belastingdienst. Daarnaast moet je aanmelden bij de Seguridad Social, de sociale zekerheid. Mocht je een activiteit gaan uitvoeren vanuit een lokaal, kantoor of winkel dan dien je ook aangemeld te zijn bij de gemeente. Houd er rekening mee dat de kosten hoger zijn dan in Nederland. Als zelfstandige werken kost (april 2023) 385,25 euro per maand aan sociale verzekeringen. Ook als je geen omzet of winst hebt, hoewel voor de eerste jaren een verlaging van de premies sociale verzekeringen kan worden aangevraagd. Daarbij komen nog de belastingen, vergunningen, eventueel huur en andere kosten. Zelfstandig werken is dus niet goedkoop en af en toe behoorlijk lastig met de vele regeltjes. Vanwege de complexiteit van de materie is een gestor of fiscaal administratief adviseur of kantoor in veel gevallen een noodzaak.

Om een bedrijf op te richten dient er als gezegd een administrador te worden aangesteld. Als je dit zelf bent dan heb je een **número de identificación de extranjeros** (NIE) nodig. Een document dat overigens in veel meer gevallen vereist is zoals om te werken, een salaris te ontvangen, een huis te kopen of verkopen, een verzekering af te sluiten, een bankrekening te openen, een hypotheek af te sluiten, belasting te betalen, in te schrijven bij de sociale zekerheid, een rijbewijs aan te vragen, een auto te kopen of een gsm abonnement af te sluiten.

Volg om vanuit Nederland in het bezit van een NIE te komen de stappen stappen zoals beschreven op de website van het Spaans consulaat in Amsterdam: <https://www.exteriores.gob.es/Consulados/amsterdam/nl/ServiciosConsulares/PublishingImages/Paginas/inicio/NIE%20NUMMER%20AANVRAGEN.pdf>



Voor het oprichten van een bedrijf in Spanje dient, afhankelijk van onder meer de organisatievorm en bedrijfsactiviteit, het volgende te gebeuren:

1. Verzin een bedrijfsnaam en laat die controleren (niet zelden worden bedrijfsnamen geweigerd omdat ze te veel lijken op een al bestaande naam) en registreren bij het Registro Mercantil Central;
2. Laat (door een expert) statuten opstellen. Het is heel belangrijk, veel meer dan in Nederland, dat de doelomschrijving van het bedrijf correct is weergegeven;
3. Zorg voor een bankrekening. Tegenwoordig moeten Spaanse banken de 'Administrador' persoonlijk ontmoeten en de identiteit vaststellen;
4. Ten overstaan van een Spaanse notaris dient een oprichtingsakte (escritura de constitución) te worden opgemaakt en dient het aandelenkapitaal te worden gestort;
5. De oprichtingsakte moet worden ingeschreven in het Handelsregister (Registro Mercantil Provincial);
6. Er moet zegelrecht (Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentales) worden betaald aan de Consejerías de Hacienda de las Comunidades Autónomas. Sinds een paar jaar is de oprichtingsakte vrijgesteld van deze belasting;
7. Een fiscaal nummer (Número de Identificación Fiscal, NIF) kan worden aangevraagd bij het districtskantoor van de Spaanse belastingdienst (Delegación de Hacienda van de Agencia Tributaria);
8. Het bedrijf moet bij de Spaanse overheid een 'elektronische handtekening' aanvragen, zodat de Spaanse overheden elektronisch notificaties kunnen versturen. Alleen met deze handtekening kan het bedrijf een Spaans werkgeversnummer aanvragen en dus personeel aannemen.

Daarmee zijn we er nog niet. De volgende acties kunnen, afhankelijk van de situatie, aan de orde zijn:

- o Het opmaken van een huurcontract bij het huren van bedrijfsgebouwen;
- o Het aanvragen van een bedrijfsvergunning (Licencia de actividades e instalaciones) bij de gemeente (Ayuntamiento);
- o Het registreren van de bedrijfsactiviteit en het betalen van belasting (Impuesto sobre Actividades Económicas, IAE). Raadpleeg een specialist voor uitzonderingen op deze regel;
- o Het opmaken van arbeidscontracten bij het aannemen van personeel;
- o De registratie van de sociale zekerheid van de werknemers bij het Ministerie van Sociale Zaken (Tesorería General de la Seguridad Social);
- o Het legaliseren van de Handel- en vennootschapsboekensboeken (Legalización de los Libros de Contables y Societarios) bij het Provinciale Handelsregister (Registro Mercantil Provincial).

Raadpleeg bij aankoop van onroerend goed een adviseur. Het aantal gevallen van problemen met het bestemmingsplan is aanzienlijk en helaas weten te velen inmiddels ook wat het betekent als er nog een hypotheek op de grond of het pand blijkt te rusten. Die gaat namelijk automatisch over op de nieuwe eigenaar.

Voor wie goed is ingevoerd en de Spaanse taal beheerst zijn bovenstaande stappen vaak zelf uit te voeren. Anderen wordt nadrukkelijk geadviseerd deskundige begeleiding in te huren. Daar hangt een prijskaartje aan, maar dat staat in geen verhouding met de kosten, in geld en tijd, die fouten in de procedure met zich meebrengen.

Belastingen

Ondernemers die zich in Spanje willen vestigen, doen er goed aan om terdege rekening te houden met de fiscaal/administratieve verschillen tussen Spanje en Nederland. Een in het oog lopend onderscheid is de regionalisering van diverse belastingen met onderling behoorlijk verschillende tarieven. Iets wat wij in Nederland, op wat gemeentelijke belastingen na, nauwelijks kennen. Zo is het bijvoorbeeld het laagste tarief overdrachtsbelasting bij onroerend goed transacties in de provincie Álava 4%, terwijl je in Cataluña 10% betaalt.

Belastingen is een complexe materie. Laat je hierbij adviseren en vertegenwoordigen. De belastingdienst in Spanje legt om het minste of geringste, waaronder iedere te late betaling, naheffingen en boetes op. De meest voor de hand liggende partner om je te laten vertegenwoordigen is een 'gestor'. Deze vind je zelfs in de meeste kleinere dorpen. Het is veelal de goedkoopste oplossing, maar er kan een aantal nadelen aan zitten. Veel gestors spreken uitsluitend Spaans, wat voor sommigen een beperking kan zijn in de communicatie over soms ingewikkelde details. Valt je bedrijf in Spanje onder een Nederlands moederbedrijf, laat je dan adviseren en vertegenwoordigen door specialisten met kennis van de regelgeving in beide landen. De meeste gestors zijn zeer goed op de hoogte van de Spaanse belastingwetgeving maar heel weinig van hen hebben ooit met internationale bedrijfsconstructies te maken gehad. Ik had ooit een opdrachtgever die kort voordat we elkaar leerden kennen een bedrijfspand in Spanje had gekocht. Door de onwetendheid van de lokale gestor betaalde hij 50.000 euro overdrachtsbelasting, die hij bij een andere structuur van aankoop niet had hoeven betalen. Helaas was het niet meer terug te draaien. De Spaanse fiscus blij, wij een nieuwe klant maar voor de opdrachtgever was het behoorlijk zuur. In dit soort gevallen is penny wise pound foolish.

De **vennootschapsbelasting** (impuesto sobre sociedades) bedraagt in Spanje 25%. Voor nieuwe bedrijven is er over de eerste twee winstgevendende jaren een tarief van 15% van toepassing. Dit verlaagde tarief is overigens doorgaans niet van toepassing voor al bestaande buitenlandse moederbedrijven die een Spaans dochterbedrijf oprichten. Verliezen uit het verleden kunnen worden verrekend. De aangifte vennootschapsbelasting dient in Spanje uiterlijk 6 maanden en 25 dagen na afsluiting van het boekjaar te worden gepresenteerd. Voor bedrijven die het boekjaar sluiten op 31 december is dit dan uiterlijk op 25 juli. Spanje kent geen verlengd boekjaar. Sucursales, filialen van buitenlandse groepsbedrijven zonder eigen rechtspersoonlijkheid, dienen in Spanje ook aangifte vennootschapsbelasting te doen. Sinds enkele jaren controleert de Spaanse fiscus strikt of er geen sprake is van winstverlegging naar het buitenland en of intercompany afspraken marktconform zijn en volgens de EU verplichte procedures zijn gedocumenteerd.

Net als in Nederland dient ook de Spaanse werkgever **loonbelasting** in te houden en deze periodiek aan de fiscus af te dragen. Het MKB dient de loonbelasting op kwartaalbasis af te dragen, het grootbedrijf op maandbasis. De inhoudingen op de salarissen dienen dusdanig te zijn afgestemd dat, als er geen bijzonderheden zijn, de werknemer bij zijn jaaraangifte niet hoeft terug te vragen en evenmin hoeft bij te betalen. Als de salarisontvanger 'niet-resident' is, dan dient een vaste inhouding van 19% te worden toegepast. Voor niet-residenten buiten de Europese Unie is dat in de meeste gevallen 24%. De premies voor **sociale zekerheid**, net als in Nederland een percentage over het bruto salaris, dienen in Spanje maandelijks afgedragen te worden. Circa 31% van het bruto loon komt voor rekening van de werkgever en ongeveer 6% komt ten laste van het bruto loon van de werknemer. De bovengrens bedraagt circa 45.000 euro, daarboven zijn voor zowel de werkgever als voor de werknemer geen sociale zekerheidspremies verschuldigd.

BTW heet in Spanje Impuesto Valor Añadido (IVA). Spanje kent drie tarieven:

- o Hoog (21%) voor de meeste diensten en producten
- o Laag (10%) voor water, etenswaren, apotheken, dierspecialzaken, transport van reizigers, toerisme, nieuwbouwwoningen en garages
- o Speciaal (4%) voor onbewerkte voedingsingrediënten, basisproducten zoals brood, eieren, kaas, melk, kranten en alles wat met een handicap te maken heeft

Uitzonderingen zijn er voldoende, zo zijn er voor detailhandelaren afwijkende regelingen, de Recargo de Equivalencia, en zijn de tarieven op de Canarische Eilanden resp. 7, 3 en 0 procent. Laat je dus goed informeren.

De BTW dient in Spanje door het MKB op kwartaalbasis te worden afgedragen en door het grootbedrijf op maandbasis. Terugvordering kan standaard (onder het 'gewone regime') alleen in januari. Doorgaans wordt de BTW na circa vijf maanden teruggestort of wordt er bericht ontvangen dat er een inspectie zal plaatsvinden. Bedrijven kunnen bij de fiscus verzoeken om in aanmerking te komen voor een speciaal regime (ook wel het exportregime genoemd) waarbij maandelijks aangifte gedaan dient te worden maar waarbij dan ook maandelijks BTW teruggevraagd kan worden. Wanneer de intracommunautaire transacties een bedrag van 400.000 euro per jaar te boven gaat is men verplicht maandelijks intrastat aangifte te doen. Op alle facturen dient zowel het IVA-nummer van de facturerende partij als van het gefactureerde bedrijf te zijn vermeld. Als de afnemer een bedrijf of organisatie is met een geldig btw-identificatienummer dan spreken we van een intracommunautaire dienst en wordt de BTW/IVA verlegd naar de klant. Dit moet op de factuur worden vermeld en er moet dan op andere wijze aangifte worden gedaan. De belastingdienst of boekhouder kunnen je hierover informeren. Is de afnemer in Spanje een particulier die geen btw-identificatienummer heeft dan geldt in de meeste gevallen dat de dienst fiscaal belast is in Nederland. Dat betekent dat je op jouw factuur de Nederlandse btw in rekening zult moeten brengen en afdragen. Idem andersom.

Daarmee zijn de voor bedrijven belangrijkste belastingen behandeld, maar zeker niet alle. Denk ook aan inkomstenbelasting, motorrijtuigenbelasting, vermogensbelasting, overdrachtsbelasting, onroerend goed belasting en gemeentelijke belastingen voor riool, ophalen huisvuil, vergunningen etc. En daarmee is de lijst nog zeker niet compleet. Laat je goed adviseren, als eerder vermeld is de Spaanse belastingdienst snel met naheffingen en boetes. Dat je buitenlander bent en daardoor niet op de hoogte was maakt geen enkele indruk.

Enkele termen verklaard:

Capital social	- Aandelenkapitaal
Hacienda	- Belastingdienst
IAE	- Belasting over economische activiteiten
IBI	- Onroerende Zaak Belasting (OZB)
Impuesto	- Belasting
IRPF	- Loon- en beroepsbelastingen
IS	- Winst- of vennootschapsbelasting
ITP	- Overdrachtsbelasting
IVA	- BTW
Notario	- Notaris
Poder	- Volmacht
Registro Mercantil	- Handelsregister
Representación fiscal	- Fiscale vertegenwoordiging
Retención	- Bronbelasting

Bedrijfsleiding, personeel & agenten

Het bestuur van een vennootschap wordt benoemd in de oprichtingsakte of, daarna, door de Algemene vergadering van aandeelhouders. Van de notulen van deze vergadering moet een certificaat worden opgesteld. De handtekeningen daarop dienen door een notaris te worden gelegaliseerd en het certificaat moet bij het Handelsregister worden ingeschreven. De bestuurder valt in beginsel buiten het arbeidsrecht, maar het is ook mogelijk om de bestuurder een arbeidsovereenkomst te geven waardoor er een vennootschaps- en arbeidsrelatie ontstaat.

Het Spaanse arbeidsrecht wijkt op verschillende punten aanzienlijk af van dat in Nederland. Veel meer dan bij ons is er sprake van een collectieve arbeidsovereenkomst die op verschillende punten kan afwijken van de wet en vaak aanvullende regels kent. Het vinden van de juiste collectieve arbeidsovereenkomst kan een zoektocht zijn maar het is van groot belang dat de juiste wordt toegepast, die aansluit bij de onderneming, de functies van de werknemers en de geografische locatie. Algemeen uitgangspunt is een arbeidsovereenkomst voor onbepaalde tijd, tenzij er sprake is van een bijzondere reden die een arbeidsovereenkomst voor bepaalde tijd rechtvaardigt. Denk aan een piekperiode, tijdelijke vervanging of het vervullen van een specifiek project. De maximumduur van de proeftijd is afhankelijk van de wet, cao en functiegroep, maar ligt doorgaans tussen de 15 dagen en zes maanden. De opzegtermijn is in de regel voor beide partijen 15 dagen, tenzij de cao hiervan afwijkt.

Voor het hanteren van bepaalde bijzondere bedingen, zoals een concurrentiebeding of nevenactiviteitenbeding, dient een vergoeding aan de werknemer te worden betaald ter compensatie voor de beperkingen die een dergelijk beding met zich meebrengt. Overuren dienen in tijd of geld te worden gecompenseerd. De uitbetaling bij ziekte werkt ook anders dan in Nederland. Verder is er in Spanje meestal sprake van veertien salarisbetalingen per jaar, al worden deze soms verdisconteerd in twaalf betalingen.

Spaanse arbeidscontracten voorzien over het algemeen in minder vakantiedagen dan in Nederland, maar daarentegen zijn er wel meer nationale en lokale feestdagen.

Wil je van een Spaanse werknemer af, dan maakt het Spaanse recht onderscheid tussen ontslag op staande voet (disciplinair ontslag), rechtmatig ontslag (gegrond ontslag) en onrechtmatig ontslag (ongeground ontslag). Van disciplinair ontslag is sprake bij ernstig tekortschieten door de werknemer. In dat geval heeft de werknemer geen recht op een schadevergoeding. Als er een wettelijke grond voor ontslag is, bijvoorbeeld bij ongeschiktheid van de werknemer of noodzaak tot inkrimping om economische redenen, dan heeft de werknemer recht op een ontslagvergoeding van 20 dagen loon per gewerkt jaar met een maximum van twaalf maandsalarissen. Het ontbreken van wettelijke gronden voor ontslag hoeft een ontslag meestal niet in de weg te staan maar in dat geval is het ontslag ongegrond en heeft de werknemer recht op een ontslagvergoeding van 33 dagen loon per gewerkt jaar met maximum van 24 maandsalarissen. Hoewel ontslag in beginsel altijd mogelijk is, moet er wel aan een aantal strenge vormvereisten zijn voldaan. Gebeurt dat niet dan bestaat het risico dat een rechter oordeelt dat het ontslag niet heeft plaatsgevonden waardoor er een loonaanspraak van de werknemer ontstaat over de maanden dat de procedure heeft geduurd.

Handelsagenten zijn, net als in veel andere landen in Europa, goed beschermd. Dat stamt uit de tijd dat agenten door bedrijven vaak werden gebruikt om een markt open te breken en tegen de tijd dat er wat verdiend kon worden werden ze gedumpt. Hoewel een schriftelijke overeenkomst niet is vereist, is het verstandig dat wel te doen, onder meer voor het regelen van de schadevergoedingsregeling bij het verbreken van de overeenkomst. De Spaanse wet bepaalt dat de rechter van de woonplaats van de agent exclusief bevoegd is. Niet anders dan in Nederland dien je als principaal je ervan te vergewissen dat de agent meerdere bedrijven vertegenwoordigt. Werkt de agent exclusief voor jou dan zal dit door een rechter worden uitgelegd als een dienstverband. Wordt de agent ziek, dan zou deze om doorbetaling kunnen vragen. Als het om langdurige arbeidsongeschiktheid gaat kan dat een zeer kostbare zaak worden.

Ten slotte is het van belang dat de relatie met de agent op ‘arms’ length’ moet zijn om te voorkomen dat je als principaal geacht wordt een vaste inrichting in Spanje te hebben met alle gevolgen van dien.

Omdat zowel personeelscontracten (altijd) als veel agentencontracten (vaak) in Spaans juridisch jargon zijn opgesteld en de wetgeving niet altijd even duidelijk, is het verstandig om je op het opstellen van het contract of voor de ondertekening te laten adviseren door een terzake deskundige (accountant, administratiekantoor, advocaat, notaris).

Het Spaanse recht

Dit hoofdstuk is mede tot stand gekomen met dank aan OTIS Advocaten en De la Fuente advocaten.

Spanje kent rare wetjes. Zo is het in Cádiz verboden om rijst naar bruidsparen te gooien. Naar men zegt om zo de veiligheid van de gasten te bevorderen zodat ze niet uitglijden, maar ook om zwermen duiven rond de kerken voorkomen. In Madrid is het verboden om de tijd te vragen tussen 15.29 en 18.47. Deze bepaling is al eeuwen oud en tot op heden heeft men deze regel nog niet uit de wetboeken verwijderd. Verder is verboden om in de stad te wandelen met 8 of meer honden. Wetten waar je vast niet mee te maken krijgt en waarvan waarschijnlijk ook weinig wetshandhavers op de hoogte zijn.



Maar hoe dan ook, iedereen die in Spanje verblijft wordt geacht de wet te kennen, dus ook als je het land als toerist of zakelijk bezoekt. Over het algemeen niet zo'n probleem zijn, veel wetten en regels zijn gebaseerd op EU-wetgeving en daarmee hetzelfde als bij ons. Maar dat geldt niet voor alle regels.

Net als in Nederland kent ook Spanje een verdeling in publiek en privaat recht. Van het publiek recht zijn vooral het strafrecht en het strafprocesrecht relevant. Zorg dat je hier niet mee te maken krijgt. Kom je met de politie in aanraking op een ingrijpender manier dan een verkeersovertreding, zorg dan voor bijstand door een van de in Spanje gevestigde en als zodanig geregistreerde Nederlandse advocaten.

Het privaatrecht is onderverdeeld in Burgerlijk Recht, Handelsrecht, Civiel Recht en internationaal privaatrecht. In het vorige hoofdstuk is het Arbeidsrecht al summier aan de orde geweest, maar let daarmee op, het is gecompliceerd. In Spanje is het niet duidelijk of het Arbeidsrecht privaat of publiek recht is. Het is een soort privaatrecht omdat is het gebaseerd op de wil van de partijen. Maar het is ook een soort publiekrecht omdat de staat veel invloed heeft op de arbeidsrelaties. De Spaanse wet in het kader van het Arbeidsrecht overweegt dat de werknemers zich in een zwakkere positie bevinden dan de ondernemingen en daardoor zijn de regels zo gemaakt dat ze gunstiger zijn voor de werknemers. In het Civiel Recht is het anders, daarin overweegt de wet dat de partijen in dezelfde positie zijn en daardoor is er in principe sprake van geen verschil tussen de partijen.

Het Handelsrecht is een verzameling van wetten met betrekking tot het regelen van zaken binnen de wereld van het bedrijfsleven. Denk daarbij aan voorwaarden bij handelstransacties en aan contracten. Veel is vanzelfsprekend en met voldoende kennis van de Spaanse taal voldoende te doorgronden, maar realiseer je dat Spaanse rechters minder dan in Nederland en meer zoals het Amerikaanse systeem kijken naar de letter van de tekst, niet naar de intentie ervan. Voorkom gedoe en kosten achteraf en raadpleeg bij twijfel een deskundige. Spanje kent een speciale procedure voor openstaande facturen. Deze zogeheten monitorio kan met behulp van formulieren aanhangig worden gemaakt. Eenmaal aanhangig zal de griffie de schuldenaar oproepen om binnen twintig dagen te betalen dan wel te verschijnen om de vordering te betwisten. Als de schuldenaar niet betaalt en de vordering evenmin betwist, verkrijgt de schuldeiser een executoriale titel. Als de schuldenaar de vordering betwist, wordt de monitorio stopgezet en zal de schuldeiser binnen een maand een reguliere procedure aanhangig moeten maken. Laat hij dat na, dan wordt hij in de kosten van de monitorio veroordeeld.

De reguliere procedure kent twee vormen, het juicio verbal en het juicio ordinario. Beide procedures starten met een dagvaarding. Voor vorderingen tot € 2.000 kan in het geval van een juicio verbal een standaardformulier worden gebruikt. Het juicio verbal wordt in één zitting afgehandeld. In een juicio ordinario volgt een conclusie van antwoord en in ieder geval twee zittingen, een regiezitting (Audencia Previa) en een inhoudelijke (juicio) zitting. Voor vorderingen tot € 6.000 dient een juicio verbal te worden opgestart en voor vorderingen van meer dan € 6.000 een juicio ordinario. Het is belangrijk te weten dat om te bepalen welke procedure moet worden opgestart men eerst de kwestie zelf dient na te kijken (de wet zegt dat er bepaalde kwesties zijn die via een juicio verbal of een juicio ordinario dienen te worden geregeld). Indien de kwestie niet onder de lijst van het juicio ordinario of het juicio verbal valt, dan moet je kijken wat het bedrag van de vordering is om te bepalen welke procedure (verbal of ordinario) dient te worden gestart. In het juicio verbal moet men nu de vordering van de eiser antwoorden, net als in het juicio ordinario. In het juicio verbal heb je een termijn van 10 dagen om te antwoorden en in het juicio ordinario is dat 20 dagen. Vroeger was antwoorden alleen in het juicio ordinario verplicht, maar nu moet dat ook in het juicio verbal.

De wegeverkeerswetgeving is in Spanje overwegend hetzelfde als in Nederland, maar ieder land heeft zijn eigen specifieke regels of interpretaties waarvan je op de hoogte dient te zijn als je in het land verblijft. Het is dus verstandig om de verkeersregels goed door te nemen. De website van de ANWB is daarvoor een goede bron; www.anwb.nl/vakantie/spanje/informatie/verkeersregels

Een paar aandachtspunten, let op dit is niet volledig:

- Het is bestuurders van voertuigen, ook fietsers, verboden tijdens het rijden een mobiele telefoon vast te houden. Dit geldt ook als je in de file of voor rood licht staat. Bellen in de auto mag, maar alleen als dat “manos libre” is, via een bluetooth systeem via de luidsprekers van de auto. Het is niet toegestaan te bellen met gebruik van bluetooth koptelefoons of soortgelijke apparaten. Het is altijd opletten geblazen want het zoeken van telefoonnummers en/of gebruiken van de knoppen op de telefoons is niet toegestaan. Boetes lopen op tot 400 euro en je kunt punten van je (Spaans) rijbewijs kwijtraken.
- Het gebruik van een headset, hoofdtelefoon of oortjes voor bijvoorbeeld mobiel bellen of luisteren naar muziek is tijdens het rijden verboden voor alle bestuurders, dus ook voor motorrijders, fietsers en bromfietzers. Dat geldt ook voor een ijsje of een broodje eten of water drinken. Elke afleiding achter het stuur tijdens het rijden is strafbaar en wordt beboet met sancties tot wel 200 euro. Daarnaast kan men punten van een (Spaans) rijbewijs kwijtraken.
- Autorijden op blote voeten of slippers is verboden en kan je een boete opleveren van 80 euro.
- Je mag geen apparaten bedienen tijdens het rijden, dat geldt ook voor het instellen van je navigatie;
- Chauffeurs die erop betrappt worden te rijden met een arm uit het raam of die leunen op het portier terwijl het raam open is kunnen boetes krijgen tot 80 euro. Het stuur dient men namelijk vast te houden met beide handen. Een bijrijder is strafbaar wanneer deze met zijn voeten op het dashboard zit. De boete kan oplopen tot 100 euro.
- Ben je een roker en gooi je de sigaret uit de auto dan kan dat een flinke boete van 400 euro of meer opleveren. Zeker in het droge en zeer brandbare Spanje is het niet slim om achteloos een nog brandende sigaret de natuur in te gooien. Helaas gebeurt dit nog vaak en veel natuurbranden naast wegen zijn dan ook veroorzaakt door rokers die niet nadenken.
- Mocht het aantal inzittenden van een auto het maximale overschrijden, in de meeste gevallen 5-7 personen is kan men flinke boetes krijgen.
- Alle apparaten die de aandacht van de autorijder af kunnen leiden zijn verboden. Boetes lopen op tot 200 euro en je kunt punten van je (Spaans) rijbewijs kwijtraken.
- Het is absoluut niet toegestaan om als bestuurder berichten te lezen en schrijven in applicaties zoals WhatsApp, Twitter, Instagram, Facebook, Messenger etc. In WhatsApp is net ook niet toegestaan om berichten in te spreken en/of te beluisteren, te bellen of te videobellen. Hier staan hoge boetes op.
- Volgens de verkeersregels is het leggen van spullen op de achterbank zonder dat deze vast zitten niet toegestaan.

Het zwarte en grijze circuit

Spanje staat van oudsher bekend om haar 'zwartgeld' circuit. Er waren tijden dat men dit schatte op 20-25% van het Bruto Nationaal Product. Overigens schatte men het in die tijd voor Marokko in op 60%. Er gaan verhalen, ik ben er zelf nooit bij geweest, dat bij de overdracht van woningen de notaris altijd even een plasje ging doen zodat hij/zij het overhandigen van een tasje bankbiljetten niet hoefde waar te nemen. Vooral sinds de bankencrisis zit de Spaanse overheid, wanhopig op zoek naar inkomsten, bovenop transacties waarbij zij wordt benadeeld. Wees verstandig en laat je er niet mee in. Eenmaal op een 'zwarte' lijst, een toevallige woordspeling, sta je voortdurend in de kijker.

Heb je winkels in Spanje, zoals sommige van mijn opdrachtgevers hebben of hadden, zorg er dan voor dat het winkelpersoneel goed is geïnformeerd over de richtlijnen en dat alle omzet te allen tijde correct wordt geboekt. Het komt voor, vooral bij luxe goederen, dat een klant contant wil betalen maar dan zonder de btw. Als je bereid bent die 21% als korting te geven instrueer het personeel dan het totale bedrag te boeken als btw-inbegrepen. De totale korting komt dan overigens op ongeveer 16% uit. Biedt zelf nooit iemand aan om zwart te betalen, je weet nooit hoe je in de kijker loopt.

Betalingsmoraal

Net als bijna alle Zuid-Europese landen staat ook Spanje bekend om het trage betalen van facturen. Maar gek genoeg, ook tot mijn verbazing, staat Spanje niet in de lijst van landen met de meeste betalingsproblemen. In het Atradius rapport Trends in Export 2020 komt Spanje in de top 5 niet voor. Italië voert die lijst aan, gevolgd door Frankrijk, België, Rusland en het Verenigd Koninkrijk. Zo blijkt dat feiten wel eens kunnen afwijken van algemene opinies. Dat laat onverlet dat het ook in Spanje verstandig is om heel goede betalingsafspraken te maken en er bovenop te zitten dat die worden nagekomen. Er zijn voldoende ondernemers, die zijn er ook in Nederland, die standaard pas aan betaling gaan denken als er een herinnering binnenkomt. De overheden staan overigens bekend als slechte / trage betalers.

De Spaanse werknemer

Volgens Eurostat bedraagt de werkeloosheid onder Spanjaarden 15,2% (voorjaar 2023). Veel hoger dan in Nederland (3,3%). Daarentegen is de loonkloof tussen mannen en vrouwen nadrukkelijk in het voordeel van Spanje. 8,9% tegen 13,5% in Nederland.

Het gemiddelde salaris is in de afgelopen 10 jaar met 13% gestegen. Het meest was dit in Baskenland en Madrid, waar de stijging gemiddeld 15% was. In Extremadura, waar de salarissen sowieso tot de laagste behoren, was die stijging in 10 jaar slechts 5%.

Ondanks de hoge werkeloosheid ondervindt 53% van de Spaanse bedrijven moeilijkheden bij het vinden van werknemers. Per regio verschillen de profielen nogal. In Madrid wordt er hard gezocht naar mensen in de bank- en verzekeringssector, medisch en technisch personeel op ieder niveau, sollicitanten met industriële profielen, stedelijke mobiliteit, de luchtvaartsector, last-mile professionals en kantoor-medewerkers. In Murcia gaat het juist om plukkers, bestuivers, trial managers voor onderzoekcentra of zaadbuizen, landbouwingenieurs en verkopers, om maar een paar voorbeelden te geven. Voor ieder die wil en kan is er werk, alleen even zoeken waar. Als lasser, elektricien, monteur of industriële schilder moet je namelijk naar Galicia.

Het minimumsalaris is in 2023 verhoogd naar € 1.080 bruto. Let wel, dit is op basis van de gebruikelijke 14 maanden. Op basis van 12 maanden zou dat €1.260 bruto per maand zijn. Het belangrijkste is dat het minimum jaarsalaris € 15.120 bruto is. De helft van de Spanjaarden had in 2021 een jaarsalaris van 21.437 euro of minder. Het gemiddelde jaarsalaris bedroeg dat jaar € 28.301.



Factura

Spanjaarden staan er niet om bekend dat ze snel betalen. Omdat de betalingstermijn van rekeningen vooral na de financiële crisis van 2008 steeds verder werd opgerekt, 180, 210 en zelfs 360 dagen werd zelfs bij bedrijven met een goede reputatie gebruikelijk, is er tegenwoordig

een wettelijke regeling van een maximale betalingstermijn van 90 dagen. Sinds de invoering daarvan wordt door sommige bedrijven aan hun leveranciers “gesuggereerd” om pas na een paar maanden de rekening te sturen (die dan in 90 dagen wordt betaald). Er worden in dat geval soms documenten uitgewisseld om te verzekeren dat de toekomstige rekening zal worden betaald. Deze zogenaamde pagarés kunnen dan worden verkocht (met een discount, een soort vorm van factoring) om zodanig toch op tijd “betaald” te krijgen. Maar soms gaat het anders; Toen ik voor het eerst als ondernemer business deed in Spanje maakte ik een overeenkomst met Ricardo, iemand die ik zakelijk al een tijd kende als een serieuze professional en die ik vertrouwde. Wij hadden al een jaar geprobeerd een basis te vinden om tot zaken te komen, vaak tijdens aangename en met wijn besprenkelde lunches, en eindelijk was het zover. Na een aantal maanden waren mijn werkzaamheden afgerond en was het moment daar om te factureren. De voor ons relatief grote rekening werd opgemaakt en keurig per post verstuurd. In een nette bedrijfsenveloppe met zelfs een persoonlijke bedrijfspostzegel, zoals we dat bij alle klanten deden. Natuurlijk is er altijd enige spanning totdat een dergelijk grote betaling op de bankrekening staat. Onze betalingstermijn is 14 dagen: na een maand nog niets! Ook na 6 weken nog niets ontvangen. Ik Ricardo gebeld om te vragen of hij de factuur had ontvangen. Hij zou toch niet in de post zijn kwijt geraakt? Nee, hij had nog geen factuur ontvangen. Factuur overnieuw per post opgestuurd, na een week weer gebeld, Ricardo beweerde nog steeds geen factuur ontvangen te hebben! Heel raar, de twijfel slaat toe. Hoe kan je je zo vergissen om een deal te doen zonder alles schriftelijk vast te leggen en de post kan toch niet twee keer kwijt raken? Afsproken werd de factuur te scannen en te mailen. De volgende dag weer gebeld of de factuur nu wel ontvangen was. Nee een factuur hadden ze niet gekregen!!! Wel dezelfde brief die ik al twee keer eerder had gestuurd!?! Opeens ging er bij mij een lampje branden en vroeg ik Ricardo of hij mij een voorbeeld zou kunnen sturen van een factuur, hetgeen hij onmiddellijk deed. Ik heb daarop direct mijn rekening in hun (erg eenvoudige) format gemaakt, het belangrijkste verschil was dat er bovenaan in grote letters “Factura” stond. Deze factura heb ik diezelfde avond gescand en gemaïld. De volgende ochtend belde ik Ricardo om te kijken of het zo in orde was. Ik kreeg hem niet aan de telefoon, zijn secretaresse zei dat hij er niet was en mijn hart zonk me in de schoenen. ¿toch stom geweest? ¿Toch een foute beoordeling gemaakt om hem zo te vertrouwen? Een half uur later belde Ricardo: “Ik zag dat je gebeld had maar kon je even niet opnemen want ik stond in de rij bij de bank. Ik had je factuur geprint en was direct naar de bank gegaan om deze zo snel mogelijk te voldoen omdat je al weken geleden recht had op betaling”. Het gaf mij een goed gevoel om met deze trotse en betrouwbare man zaken te doen, een man een man een woord een woord ging ook hier op. Maar het was ook een les dat soms dingen anders zijn dan dat ze lijken en je gewoon vragen moet stellen om (culturele) misverstanden te voorkomen. Ik zou overigens in zijn algemeenheid natuurlijk niemand aanraden om overeenkomsten niet schriftelijk vast te leggen, maar soms loopt het gewoon anders...

Rolf van Nauta Lemke, founding partner van Iber Business Group en Maiax Consultants

Gespreksonderwerpen tijdens lunch en diner

In 'onze' lineair-active cultuur, hierover in het volgende hoofdstuk meer, is het mogelijk om zaken te doen met mensen die je niet kent. Het hoeft zelfs geen belemmering te zijn als je een hekel aan iemand hebt. Als diegene het product of de dienst heeft waarom jij verlegen zit tegen een prijs die jij wilt betalen kunnen er zaken worden gedaan. Het gaat om de transactie, niet om de relatie. In een multi-actieve cultuur zoals in Spanje is dat veel minder vanzelfsprekend. Er moet eerst een relatie en vertrouwen zijn. Uiteraard speelt dat in het geval van een losstaande kleine transactie minder dan bij een groter samenwerkingsverband.

Dat vertrouwen ontstaat niet aan de vergadertafel, maar bij een goede maaltijd en glas wijn. Het is algemeen bekend, maar toch hebben veel Nederlanders daar grote moeite mee. Het druist tegen onze (Calvinistische) cultuur in. Met name lunchen doe je omdat er gegeten moet worden, snel en efficiënt.

Al eerder is aan de orde geweest dat in Spanje de baas, gerente, niet zoals bij ons een meewerkend voorman is. Bazen houden zich weinig bezig met de details of de operatie. De grote lijnen, strategie en vooral het onderhouden van het netwerk zijn belangrijke taken. Er is daardoor een onderscheid te maken in het lunchgedrag. Voor de medewerkers in de operatie geldt het bouwen van netwerken en relaties niet of veel minder en is het belang van de lunch van een heel andere orde dan voor de bedrijfsleiding. Zelf maak ik bij mijn afspraken onderscheid. Besprekingen over de voortgang van lopende zaken of bezoeken aan een bank of notaris doe ik zo vroeg mogelijk in de ochtend. Afspraken met nieuwe of potentiële relaties, het bespreken van lastige zaken en het onderhouden van mijn netwerk probeer ik kort voor de lunch of als lunch te plannen. Ik heb gemerkt dat het zinloos is om dit in de ochtend in een vergaderkamer te doen.

De lunch is dus, naast vaak genoeglijk, buitengewoon functioneel. Maar kom niet meteen ter zake. Als genoemd is het bouwen aan relatie en vertrouwen cruciaal. Wees belangstellend in je tafelgenoten en stel veel vragen. Het is niet ongemakkelijk om naar familiesituaties te vragen, trek een gesprek gerust in de privésfeer. Begin niet met je eigen wapenfeiten of dat van je bedrijf, vertel dat als daarnaar gevraagd wordt, dat gebeurt heus wel. Aarzel niet te laten merken dat je interesse hebt in bijvoorbeeld de stad of streek van herkomst van je tafelgenoten.



Zelf vraag ik altijd naar de geboorteplaats van mijn disgenoot en de herkomst van diens familie. Meestal is men daar trots of en vertelt er graag over. Sport en cultuur zijn ook prima onderwerpen om over te praten. Je gesprekspartner zal snel kenbaar maken welke voetbalclub zijn (in Spanje zijn er minder vrouwen dan in Nederland die om voetbal geven) voorkeur heeft. Er is overigens niets tegen als je aangeeft zelf te kunnen genieten van het spel van die andere club, hoewel ik dat in Madrid gemakkelijker doe dan in Barcelona. Zoals eerder beschreven ligt het daar iets gevoeliger. Politiek is een onderwerp dat ik zelf niet snel zal aansnijden maar soms komt het ter tafel, vooral in de aanloop van verkiezingen.

Laat je tafelgenoot het moment bepalen wanneer over te gaan tot business. Doet die dat niet dan is het moment dat het voorgerecht van tafel wordt gehaald wellicht een goede timing. Beperk operationele details, die zijn voor de medewerkers, maar zorg ervoor dat je tafelgenoot voldoende informatie heeft om uiteindelijk een beslissing te kunnen nemen. Wellicht gebeurt dat niet meteen, maar als je met het juiste niveau aan tafel zit dan ligt daar de sleutel tot de beslissing. Ben je niet de eindverantwoordelijke zorg er dan voor voldoende mandaat te hebben om ter zake te kunnen komen.

Tot slot, maar niet onbelangrijk, als Spanjaarden met een seniore positie jouw bedrijf bezoeken, ga dan niet in de kantine eten. In ons land geaccepteerd en gewaardeerd, voor je gasten mogelijk een belediging. Ik heb het regelmatig meegemaakt dat men zich bijzonder had uitgesloofd om een goede lunch op de zaak te verzorgen, maar je slaat de plank mis. Het is beter om in een matig restaurant buiten de deur te eten dan hele luxe broodjes aan de vergadertafel te serveren. Moet je je dan altijd aanpassen aan die ander en zij niet aan ons? Dat moet iedereen zelf weten, maar in het belang van de toekomstige business is er iets voor te zeggen het risico niet te nemen. Spanjaarden, maar niet alleen zij, hebben over het algemeen veel minder internationale en culturele ervaring dan dat wij dat hebben en passen zich daardoor minder gemakkelijk aan andere gebruiken aan dan wij dat kunnen. Komt iemand regelmatig naar je bedrijf in Nederland en is er een vorm van relatie en vertrouwen ontstaan dan is er niets op tegen, integendeel zelfs, om een keer voor te stellen om naar goed Nederlands gebruik in de bedrijfskantine te eten. Maar voor een eerste bezoek zou ik dat niet aanbevelen. Ik heb het overigens in Spanje nooit meegemaakt dat we in een bedrijfskantine aten. Het verandert in sommige sectoren, maar het is zelfs niet gebruikelijk dat de bedrijfsleiding met het personeel in een bedrijfskantine eet. Boardroom en work floor zijn over het algemeen behoorlijk gescheiden.



Problemen oplossen doe je bij de koffie

Iets wat me snel opviel in Spanje, en wat ik heel boeiend vond, was hoe problemen worden aangekaart en opgelost. Regelmatig ga ik mee met Nederlandse ondernemers die problemen willen bespreken met Spaanse zakenpartners. Onder het mom te zullen vertalen, ben ik dan eigenlijk meer aan het bemiddelen (het argument van vertalen kan overigens steeds minder gebruikt worden, de nieuwe generatie Spanjaarden spreekt steeds beter Engels). Het leukste is als zo'n gesprek tijdens de lunch plaatsvindt. De lunch is dan duidelijk al een blijk van goede wil en de Nederlanders willen die dan het liefst bij het voorgerecht al verzilveren. Bij voorkeur direct na de eerste koetjes en kalfjes en hooguit enkele mooie doelpunten van het afgelopen weekend. Spanjaarden vragen echter ook even hoe de reis is geweest, hoe het met de familie is en hoe het gaat met collega's die ze in je bedrijf kennen. Verder willen ze kwijt dat ze ook een keer in Nederland zijn geweest, waarbij Brugge zomaar als mooiste plaats kan worden genoemd. Soms hebben ze zelfs een familielid in Nederland. Ze herinneren zich mooie doelpunten van Johan Kruuf (vooral omgeving Barcelona) en een enkeling weet de hele opstelling van de maquina naranja uit 1974 zelfs. Hoe dan ook, Spanjaarden vullen met gemak de hele lunch. Je ziet dan aan de Nederlandse kant van de tafel dat zij zich steeds meer in moeten houden, een boeiend schouwspel. Dan volgt het nagerecht waarbij de Spanjaarden vertellen waar je in de stad goed kan eten, wat je in welk restaurant moet bestellen, uit welk dorp ze oorspronkelijk komen (de trots van vrijwel elke Spanjaard) en welke tradities ze daar hebben. Ik vind het echt geweldig. Maar dan komt de koffie en ineens wordt er gezegd: 'Wat was ook alweer de reden van jullie bezoek?' Over en weer wat water bij de wijn en in 'no time' is het probleem opgelost. Dit proces had ik al vrij snel door en ik vond het geweldig. Ik heb onze relaties dan ook altijd aangeraden niet te direct te zijn en vooral niet in de aanval te gaan, dan krijg je met trots te maken. Zorg voor een goede sfeer, vermijd politiek en schep zelf niet op over Nederland. Dit gebeurt best vaak, ik zit dan echt met kromme tenen. Wacht rustig op het juiste moment, en los het dispuut tijdens de koffie makkelijk op.

Jeroen Oskam, oprichter en algemeen directeur EuroEconomics

Dress code



Bovenstaande foto is genomen tijdens de lunch op een warme dag in een restaurant aan het strand van Valencia. Meer dan in Nederland is in Spanje de stropdas gebruikelijk in het zakelijk verkeer. Wie in de zakenwijken van Madrid op lunchtijd een restaurant in gaat zal meer mannen met dan zonder stropdas zien, ook als het hoogzomer is. Spanje is een High Context Cultuur, daarin is kleding een symbool en communicatiemiddel voor Respect, Power & Status. In Spanje is de das nog steeds, in ieder geval meer dan in Nederland, het verschil tussen de boardroom en de work floor.

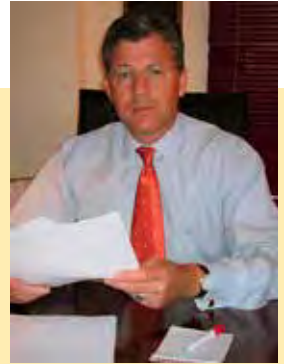
Ik heb het meerdere keren meegemaakt dat ik met een Nederlandse opdrachtgever in een meeting zat in Spanje, waarbij mijn klant de enige in het gezelschap was zonder das. Je voelt dan een soort van ongemakkelijkheid.

Niet in alle branches speelt dit evenzeer. Net als in Nederland zijn de ICT en reclamebranche wars van dit soort vormelijkheden. En ook de agrarische sector is niet van jasjes en dasjes. Daarentegen zijn bijvoorbeeld de scheepsbouw en rederijen dat weer wel. Zelf zorg ik er altijd voor bij een eerste gesprek in jasje en dasje aan te treden. Ben ik overdressed dan is de das zo verdwenen, dat gaat gemakkelijk en onopvallend. Andersom is een stuk lastiger / opvallender. Mijn mening hierover leidt bij Masterclasses of rondetafels over dit onderwerp vaak tot discussie en het spreekt voor zich dat het vooral belangrijk is dat je je comfortabel voelt in de kleding die je draagt, desondanks is het goed om stil te staan bij dat verschil tussen boardroom en work floor. Ik heb er zelf ervaring mee dat ik bij het oplossen van een probleem van een groot Nederlands bedrijf met een evenzeer grote Spaanse leverancier succesvol was omdat ik met mijn jasje dasje bij de CEO aan tafel kwam, waar alle voorgangers strandden bij het middelmanagement zonder voldoende mandaat. Het kan dus zinvol zijn af en toe over je schaduw heen te stappen. Vraag een Spanjaard, of andere buitenlander, hoe een Nederlander te herkennen is dan is het antwoord niet zelden 'aan de schoenen'. Nederlandse mannen staan er bekend om kennelijk een hekel te hebben aan schoenpoetsen. En de dames dan? Anders dan veel Nederlandse mannen hebben de vrouwen in de regel minder de neiging zich een wat nonchalante houding aan te meten. De Nederlandse (zaken)vrouw beweegt zich internationaal over het algemeen weinig opvallend maar gepast gekleed. Spanjaarden vinden dat het best wat vrouwelijker zou mogen, maar dat past nou net weer niet zo bij onze aard en uiteindelijk is het belangrijk je prettig te voelen in de kleding die je draagt.

Humor

Na zo'n 10 jaar Madrid, werkend met mijn team van Spaanse en Catalaanse consultants, kwam de tijd voor een baan bij Shell in Zuid-Amerika. Een goed moment om de leerpunten in Spanje eens op een rij te zetten. Ik vroeg mijn team om alle beleefdheid te laten varen en eerlijk aan te geven wat ze prettig vonden aan die 'Holandes' en wat ze liever niet meer zouden ervaren.

Veel goede leerpunten werden genoemd, met eentje waar het hele team het over eens was: "Gebruik nooit meer die Nederlandse zogenaamde humor". Die had ik niet verwacht en wilde natuurlijk wel weten waarom. Wel, de Nederlanders houden van "jij-bakken" en ook van "iemand op de kast jagen" en we zijn "te eerlijk om aardig te zijn". De grapjes werden gezien als te persoonlijk, bijtend, sarcastisch... Wel goed om aan te denken, zeker omdat niemand, ook mijn goede Spaanse vrienden na een borrel niet, er ooit van wat had (durven) zeggen...



Dronken

Over borrels en drinken geschreven: een Spanjaard zal nooit dronken worden gezien. Althans in mijn vriendenkring nooit en te nimmer. Zo gauw iemand (inclusief mijzelf) tegen de grens aan kwam (niet moeilijk met de prima wijn, pacharan, finos etc.) laat een goede vriend zich zien en neemt het 'slachtoffer' voorzichtig mee buiten de groep en vaak naar huis. Gezichtsverlies door dronken gebral (en, zie boven, door botte humor) wordt zo vermeden.

Lunchen

Net aangenomen in een directiefunctie bij Repsol was ik plezierig verrast dat de VP HR en mijn nieuwe baas mij uitnodigden om mee te gaan lunchen. We gingen naar een restaurant wat ik van naam kende maar op mijn lijstje als iets te exclusief stond. Wat een traktatie! Terug in de auto bedankte ik beide heren dat ze voor mijn welkom naar zo een speciale plaats waren gegaan. Grote verbazing! Welnee, daar gingen ze elke woensdag naar toe, ik was gewoon als extra mee.

Outside in

Omdat persoonlijke relaties en netwerken veel belangrijker zijn dan de organisatiestructuur, is het van buitenaf moeilijk vast te stellen hoe dingen georganiseerd en besloten worden. Bij mijn overstap van Shell naar Repsol had ik natuurlijk uitgebreid onderzoek gedaan en laten doen naar Repsol. Dit was top concurrentieonderzoek. Uitgevoerd door de professionals en door Shell gebruikt voor strategie en onderhandelingen. En... voor een groot deel helemaal fout. Het duurt geruime tijd om te ontdekken hoe beslissingsprocessen en overleg verlopen in een Spaans bedrijf. Let goed op wie met wie luncht, de "medio mañana" gebruikt of heel vaak even langskomt bij de officiële baas. Enkele van mijn ondergeschikten waren in de informele hiërarchie mijn senioren!

Bij CEO's en Presidenten zul je maar weinig vergadertafels aantreffen, maar des te meer gemakkelijke sofa's. Slides? Nee, dat is een verbale cultuur dus zorg dat je zonder PowerPoint kan uitleggen wat je wilt.

Maarten J. van Hasselt, EVP Business Development, International Negotiator, Mentor and Docent

Business cultuur

‘Culture eats strategy for breakfast’ is een frase die ik niet zelf heb verzonnen maar die ik in mijn lezingen en cursussen veel gebruik, ondanks dat ik eerst en vooral een strateeg ben. Je kunt alles op de tekentafel briljant ontwerpen, geniale strategieën erop loslaten en tot ver achter de komma doorrekenen, als je geen gevoel hebt voor (business) cultuur dan zijn je internationale plannen gedoemd te mislukken. Veel Joint Ventures hebben onnodig een roemloos einde als gevolg van onvoldoende begrip voor elkaars cultuur.

Cultuur is een mix van demografische, professionele en organisatorische factoren. In de eerste categorie vallen onder meer etnische verschillen, gender, generatie, religie, herkomst en sociale klasse. Daarnaast hebben beroepsgroepen ook hun eigen cultuur; academici zijn anders dan zakenmensen, ingenieurs anders dan medici en advocaten anders dan ambtenaren. Tot slot verschillen bedrijfsculturen van elkaar. Die bij Unilever is niet hetzelfde als bij Shell en bij Rituals, ondanks de familiebanden, weer anders dan bij Jumbo. Het probleem is dat veel van die verschillen niet zichtbaar zijn, ze zitten als een grote ijsberg overwegend onder de waterlijn. Kleding en symbolen kun je zien, attitudes, percepties en waarden spelen een belangrijke rol maar zie je niet. Vooral Nederlanders zijn snel in het vormen van een oordeel. Friedrich Nietzsche zei ooit ‘degenen die men zag dansen werden voor gek verklaard door degenen die de muziek niet konden horen.’ Met andere woorden, als je iemands cultuur niet begrijpt (de muziek niet hoort) dan ziet zijn gedrag (het dansen) er heel raar uit. Cultuur wordt vaak in de ‘softe’ hoek gedrukt, maar er is niets softs aan, het is wellicht ‘the hardest nut to crack’. Cultuur is hoe opinies worden gevormd, hoe mensen onderhandelen en omgaan met conflicten of problemen, hoe mensen samenwerken en communiceren. Cultuurverschillen kunnen leiden tot misverstanden, frustratie en zelfs conflicten als ze niet goed worden onderkend en gemanaged.

Alvorens iets over de Spanjaarden te zeggen is het goed om te proberen onszelf een beetje te begrijpen. Niet die anderen zijn ‘anders’, wij zijn een verrekt apart volkje. Met naast enkele soms storende eigenschappen vele goede kanten, al worden die lang niet altijd begrepen. Wij hebben een premier die op zijn fiets naar het werk gaat, een koning die in de regel zonder tromgeroffel, olifanten en fanfare zijn werkbezoeken aflegt en bedrijfsdirecteuren die de deur van hun kamer voor iedereen open hebben en samen met het personeel in de kantine eten. Ik vind het geweldig en laat het vooral zo blijven. Maar de rest van de wereld, dat geldt ook onze buurlanden, snapt daar geen fluit van.



Het gevolg is dat er soms twijfel ontstaat bij buitenlandse bezoekers of ze eigenlijk wel in gesprek zijn met de executive die ze veronderstelden, die door iedereen bij de voornaam wordt aangesproken en als gelijke wordt behandeld. De kop boven het maaiveld uitsteken past de Nederlander niet zo, in tegenstelling tot bijna alle andere culturen. Dat zie je bijvoorbeeld ook terug in onze LinkedIn profielen met een hoog ‘doe maar gewoon’ gehalte. En dat is ook geen probleem wanneer het, zoals bij ons, gebruikelijk is dat mensen van verschillende functieniveaus met elkaar afspraken maken. In bijna alle andere landen, ook in dit geval geldt dat al voor België en Duitsland, maar zeker voor Spanje, worden afspraken vooral ‘peer to peer’ gemaakt. Een CEO met een CEO, een senior verkoper met een senior inkoper en een junior verkoper met een junior inkoper. Ons bescheiden LinkedIn profiel speelt ons dan parten als we een afspraak willen maken. Noemen we onszelf directeur in plaats van CEO of (Vice) President dan is de kans groot dat we niet aan tafel komen met de CEO van de potentiële klant, maar met een van de directeuren uit lagere functieniveaus. Directeur is immers bijna iedereen. Het spreekt voor zich dat een LinkedIn profiel niets dan de waarheid mag bevatten, maar een beetje aanpassen aan titelinflatie die elders algemeen gebruik is, is functioneel in het internationaal ondernemen.

Over zakencultuur zijn vele en dikke boeken geschreven. Het onderwerp is te breed om in een hoofdstuk in dit boek samen te vatten, maar een enkel punt nog over hoe buitenlanders ons vaak zien. We zijn direct in onze communicatie, daarmee zeg ik vast niets nieuws, maar dat wordt ook nogal eens als bot ervaren en uitgelegd. Het kan geen kwaad iets vaker vragen te stellen en iets minder onze mening te ventileren. Tot slot een karikatuur zoals een Spaanse vriend mij ooit van 'de Nederlander' schetste. Volgens hem bestaat de wereld uit schakers. Zet voor zet en met geduld naar je doel. De Nederlander vergeleek hij met een sjoeler. De eerste steen het liefst meteen in het gaatje, lukt dat niet dan gaat de tweede steen er snel en extra hard achteraan om alsnog te scoren.



Spanjaarden staan algemeen bekend, en zijn dat ook in mijn opinie, als hartelijke, spontane en gastvrije spraakwatervallen die in het vandaag leven en heel erg goed kunnen improviseren. Dat laatste heb ik zelf regelmatig gemerkt. Voor Koninklijke Auping ben ik betrokken geweest bij de opening van drie winkels. De dag voor iedere opening meldde zich de toenmalige directeur op de locatie om vervolgens direct wit weg te trekken bij het zien hoeveel er nog moest gebeuren voordat de ambassadeur de dag erna het lintje zou doorknippen. Als je in Nederland, op pakweg donderdagavond om 6 uur, hulp nodig hebt dan kun je wel eens een serieus probleem hebben. Iedereen is druk met van alles en niets. De kans dat je op heel korte termijn 10 paar handen voor je deur hebt staan is nihil. Daarin zijn Spanjaarden heel anders. Het is een relatiecultuur waarin het helpen van relaties een veel hogere prioriteit heeft dan andere 'verplichtingen' als de kaartclub of thuis op de bank hangen en tv kijken. Zo ging het ook in de Auping winkels. Altijd een beetje last minute, maar alles op tijd klaar. Wij Nederlanders zijn heel goed in plannen en omdat we dat zo goed kunnen, hoeven we niet zo vaak te improviseren. Daar zijn we dan ook heel slecht in. Het omgekeerde geldt voor Spanjaarden. Omdat ze zo slecht zijn in plannen moeten ze heel vaak impro-viseren en kunnen dat daardoor heel goed. Dat geeft ons Nederlanders de nodige stress, maar ik weet uit ervaring dat het in de regel wel goed komt. Dat wil niet zeggen dat je er niet bovenop moet zitten. Zorg voor urgentiebesef en blijf hameren op de deadlines.



Er zijn meer Spaanse gewoonten die bij ons stress of irritatie veroorzaken. Vaak komt dat omdat we dingen door onze eigen bril zien en het gedrag van anderen, de andere cultuur, veroordelen. Neem de werktijden. Heel vaak hoor ik opmerkingen over de lange lunch van de Spanjaarden. En inderdaad vaak is die veel langer dan dat wij in Nederland gewend zijn en vooral op een andere tijd. Rond 3 uur in de middag zijn velen niet of slecht bereikbaar. Waar we niet bij stil staan is dat kantoortijden tot 7 of 8 uur 's avonds meer regel dan uitzondering zijn. Er is evenveel onbegrip aan de Spaanse kant als zij op hun beurt na 5 uur 's middags niemand in Nederland kunnen bereiken omdat die allemaal al naar huis zijn. Zij begrijpen net zo min iets van onze werktijden als wij die van hen. Het heeft geen zin om te proberen hen daarin te veranderen, net zo min als dat zij ons kunnen opleggen dat we wat uitgebreider gaan lunchen en wat langer op kantoor moeten blijven. Het is belangrijk om rekening met elkaars gewoonten te houden in plaats van het schelden, dat ik helaas regelmatig hoor, op die 'luie Spanjaarden' die alleen maar aan het lunchen zijn of siësta houden. Wat dat betreft gaan Spanjaarden genuanceerder met dit thema om, die hoor ik er niet over dat die Hollander om 5 uur de computer al uit heeft. En wat betreft die siësta, dat is geen thema om rekening mee te houden. Siësta bestaat nog, maar dan vooral onder ouderen in met name het zuiden van Spanje. In de steden bestaat het sowieso niet. Mensen wonen vaak zo ver van hun werk dat het niet eens een optie is om naar huis te gaan. Ik heb nog nooit ergens gewerkt waar ik met een siësta te maken had en overigens is die lange lunch ook niet overal. In de fabrieken en bijvoorbeeld voor winkelpersoneel is het meestal ook niet meer dan een bocadillo in de kantine of in de bar om de hoek.

Veel managers en directieleden zijn regelmatig tussen pakweg 2 en 4 de deur uit. Geen geschikt moment om een afspraak met hen te maken, tenzij het een lunchafspraak is. Stelt iemand een afspraak in de middag voor, dan wordt daarmee na 4 uur bedoeld.

Al generaties lang zijn Spaanse bedrijven hiërarchisch georganiseerd. De baas beslist alles. Zorg dus dat je altijd met de baas aan tafel komt om te voorkomen dat je te maken krijgt met mensen die interessant doen maar niets kunnen beslissen. De nieuwe generatie Spanjaarden is daarin niet meer zo strikt, maar nog steeds is de vrijheid zelf besluiten te mogen nemen lang niet zo vergaand als bij ons. Een cultuur van 'fouten maken is minder erg dan geen initiatief of beslissing nemen' zoals die bij ons heel sterk heerst, is er in Spanje over het algemeen nog niet. Als ik de Nederlandse stijl uitlegde aan werknemers van bedrijven waar ik als interim tijdelijk aan het roer stond, dan knikte men wel ja, maar daar bleef het bij. Veranderen doe je niet zo maar, generaties lang het risico op ontslag lopen als je iets fout doet gaat in je DNA zitten.

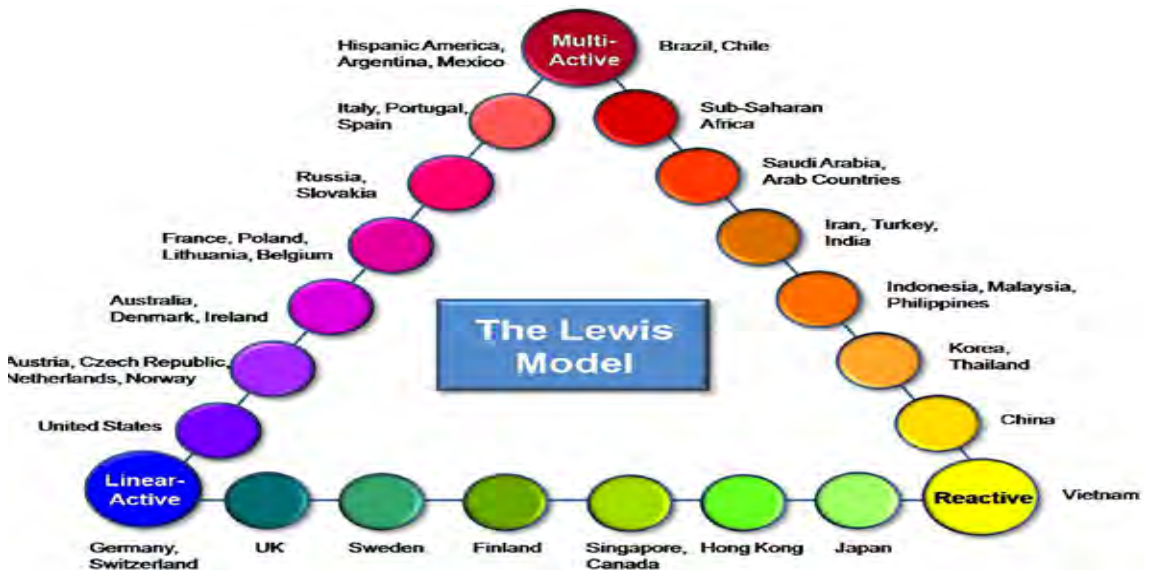
De algemene Nederlandse opinie is dat een baas een (soort van) meewerkend voorman is. In Spanje is de baas er om besluiten te nemen, niet om andermans werk te doen, hoe goed bedoeld de hulp ook is. Spanjaarden snappen in de regel weinig van de Nederlandse manier van leiding geven. Het aan medewerkers overlaten van een beslissing ervaren zij als een zwakte van een baas die kennelijk zelf dat besluit niet durft te nemen. Als zij dat moeten doen dan maakt hen dat onzeker, bang als ze zijn om fouten te maken. Het als baas daadwerkelijk meewerken in de operatie maakt hen evenzeer onzeker, het geeft hen het gevoel dat ze zelf niet capabel genoeg zijn om hun werk goed te doen. Deze cultuur geldt zeker niet overal. Moderne bedrijven met een internationale staf zijn hierin veel verder ontwikkeld, maar realiseer je dat wij in Nederland wel heel erg ver zijn met de wijze waarop directie en de werkvloer zijn geïntegreerd. Verder ook dan in bijvoorbeeld onze buurlanden Duitsland en België. Bij ons kun je het als baas bijna niet eens meer maken om buiten de deur te gaan lunchen. Zover is men in Spanje nog lang niet. Werknemers beschouwen het als vanzelfsprekend dat hun baas veel privileges heeft. Zij vinden het zelfs raar als die dat niet heeft of er geen gebruik van maakt. Dat riekt in hun ogen naar zwak leiderschap. Zelf ben ik een participatief leider naar Nederlands model, maar in Spanje ben ik veel directiever. Dat is niet omdat ik dat wil, maar omdat medewerkers zich daar beter



Model van Lewis

De Engelsman Richard D. Lewis deed veel onderzoek naar culturele verschillen en ontwikkelde een model dat op veel businessscholen en in studies wordt gebruikt; het Lewis Model of Cross-Cultural Communication. Hij maakt een onderscheid in Lineair-actief, Multi-actief en Reactief. Gelet op de kleurkeuze die Lewis heeft gemaakt noem ik deze gemakshalve blauw, rood en geel. Omdat dit boek gaat over Spanje en Nederland wordt in de verdere bespreking de gele culturen, die vooral in Azië voorkomen, buiten beschouwing gelaten.

Nederland is een van de Linear-Actieve culturen. In het model kun je zien dat we niet helemaal in de hoek staan. Met name Duitsland en Zwitserland zijn nog 'blauwer'. Ik denk dat dit vooral komt omdat we tegenwoordig een reizend en multicultureel volk zijn. De autochtone Nederlander van een eeuw geleden was ontegenzeggelijk diepblauw. Spanje is een Multi-Actieve cultuur, net als de meeste landen in Zuid en Centraal Amerika. Wat zijn in het dagelijks leven opvallende verschillen tussen de blauwe en rode culturen? Laten we ze bespreken aan de hand van enkele verschijningsvormen:



Blauw: **Status** is gerelateerd aan prestaties. Wat heb je bereikt...

Rood: **Status** wordt gerelateerd aan charisma en connecties. Wie ken je...

Blauw: Low **power distance**. Minimaliseren van verschillen tussen mensen / functies...

Rood: High **power distance**. Maximaliseren van verschillen tussen mensen / functies...

Blauw: Het **verleden** is voorbij, de **toekomst** telt...

Rood: Het **verleden** is voorbij, de **toekomst** is nog niet aan de orde. **Vandaag** telt...

Blauw: **Tijd** is objectief en accuraat. **Planning** exact en resultaatgericht...

Rood: **Tijd** is objectief en flexibel. **Planning** slechts een indicatie en relatie-afhankelijk...

Blauw: Discussie op basis van **ratio**. Het gaat om de feiten...

Rood: Discussies **emotioneel**. Gevoel boven feiten...

Blauw: Mensen hebben **gelijke rechten**. Wat voor mij geldt, dat geldt ook voor de baas...

Rood: Mensen zijn **in de basis niet gelijk**. Het is logisch dat de baas meer mag dan ik...

Wil je meer weten over zakelijke culturen, lees dan The Culture Map van Erin Meyer. Een inspirerend en informerend boek over het begrijpen hoe mensen in verschillende culturen denken, leidinggeven en dingen bereiken. Het boek gaat over culturen uit de hele wereld, maar er zijn tal van voorbeelden gerelateerd aan het zakendoen met Spanjaarden.

Het is inmiddels bijna 40 jaar geleden, dus verjaard, dat ik veldwachter was in een klein dorp in de Achterhoek. In die tijd was het niet ongebruikelijk om alleen op patrouille te zijn en zo gebeurde het dat ik op een avond zonder collega naar een eenzijdig ongeval werd gestuurd. Er lag een auto op zijn kant in de sloot en daarbij stond de lokale huisarts. Het was al snel duidelijk dat het ongeval wel eens het gevolg kon zijn van een glaasje wijn of bier. Een kwalijke zaak voor iemand die een voorbeeldfunctie heeft en bloedproeven afneemt bij automobilisten met te veel op. Volgens de regels had ik de dokter naar een arts in een ander dorp moeten brengen voor een bloedproef en Proces Verbaal moeten opmaken. Ik koos ervoor te zorgen dat de auto werd opgehaald en de dokter thuiskwam. Behalve de dokter en ik heeft niemand ervan geweten. De reden die ik had voor mijn keuze was dat het dorp niet was gebaat bij een 'beschadigde' huisarts, maar ik realiseer mij dat ik daarmee op de stoel van justitie was gaan zitten.

Tijdens mijn Masterclasses International Business Cultures & Ethics vertel ik vaak dit verhaal en vraag om een reactie. In Nederland is die in de regel veroordelend. De wet geldt voor iedereen. De meeste Nederlanders zijn het niet eens met mijn handelen. Vertel ik dit verhaal in Spanje dan reageert men niet-begrijpend. Niet dat men mijn keuze niet begrijpt, met begrijpt de vraag niet. Het is vanzelfsprekend dat ik handelde zoals ik deed. Ondanks dat zijn gedrag ook in Spanje als kwalijk wordt bestempeld is het voor hen onvoorstelbaar dat ik de dokter zou hebben laten aanklagen.

Rob van Nes



Bekende Spanjaarden

Het kan maar zo eens vallen tijdens een zakenlunch, de naam van een bekende Spanjaard. Altijd een pluspuntje als je niet een oude Spaanse kunstschilder verwart met een politicus of een voetballer van Barcelona.

Adrià Acosta, Ferran	(1962 -)	chef-kok
Almodovar, Pedro	(1949 -)	filmregisseur
Alonso, Fernando	(1981 -)	autocoureur, voormalig wereldkampioen
Aznar, José María	(1953 -)	voormalig premier
Banderas, Antonio	(1960 -)	acteur
Casillas, Iker	(1981 -)	voetbaldoelman
Cervantes, Miguel de	(1547 – 1616)	schrijver
Crujff, Johan	(1947 – 2016)	voetballegende
Cruz, Penélope	(1974 -)	actrice
Dalí, Salvador	(1904 – 1989)	schilder, kunstenaar
Domingo, Plácido	(1941 -)	operazanger
Felipe VI	(1968 -)	huidige koning
Franco, Francisco	(1892 – 1975)	voormalig dictator
Gaudí, Antonio	(1852 – 1926)	architect
González, Felipe	(1942 -)	voormalig premier
Goya, Francisco	(1746 – 1828)	schilder
Iglesias, Julio	(1943 -)	zanger
Iglesias, Enrique	(1975 -)	zanger
Indurain, Miguel	(1964 -)	wielrenner, voormalig Tour de France winnaar
Juan Carlos I	(1938 -)	voormalig koning
Lorca, Federico García	(1898 – 1936)	schrijver
Moya, Pedro de	(1610 – 1660)	schilder
Nadal, Rafael	(1986 -)	tennisser, 22-voudig Grand slam winnaar
Ortega, Amancio	(1936 -)	59,3% eigenaar van Inditex (Zara e.v.a. merken)
Ortega y Gasset, José	(1883 – 1955)	filosoof
Peña, Paco	(1942 -)	gitarist
Picasso, Pablo	(1881 – 1973)	schilder, kunstenaar
Raúl González Blanco	(1977 -)	voetballer
Rajoy, Mariano	(1955 -)	voormalig premier
Rodolfo	(1958 -)	restaurantkenner
Sánchez, Pedro	(1972 -)	huidige premier
Velázquez, Diego	(1599 – 1660)	schilder
Xavi Hernández	(1980 -)	voetballer
Zapatero, Rodríguez	(1960 -)	voormalig premier



Nuttige contacten en websites

Websites komen en gaan of, vaker nog, blijven bestaan maar worden niet meer actueel gehouden.

Bij het ter perse gaan van dit boek waren de volgende websites interessante bronnen van informatie:

- o Spanje Vandaag - www.spanjevandaag.com
- o Ambassade Madrid en NBSO Barcelona - www.handelmetspanje.com
- o Ambassade Den Haag - www.investinspain.org
- o LinkedIn Nieuwsgroep Ondernemen in Spanje - www.linkedin.com/groups/1932708/
- o Nederlands Business Centrum Spanje - www.nbcspanse.nl
- o Invest in Valencia - www.investinval.com
- o Invest in Murcia - www.investinmurcia.com



Adviesbureaus

- o Iber Business Group Nederland - www.ibgnederland.nl
- o EuroEconomics - www.euroeconomics.com
- o OTIS Advocaten - www.otisadvocaten.nl
- o De la Fuente & Martín Alonso Abogados - www.dlfma.com
- o Grupo Xandra verzekeringen - www.grupoxandra.eu
- o IFAR verzekeringen - www.ifar.es
- o Activados - www.activados.nl
- o Nederlandstalige notaris in Spanje - www.fsnotarios.es



Business clubs

- o Madrid - www.thedutchbusinessclub.com
- o Barcelona - www.dekring.org
- o Valencia - www.zakenkringvalencia.com
- o Costa Blanca - www.nbccostablanca.com
- o Costa del Sol - www.nederlandseclub.nl

Daarnaast bestaan er tal van Nederlandse verenigingen (zie voor een overzicht www.spanjevandaag.com)



De Spaanse taal en cultuur leren en begrijpen

- o Iberlengua - www.iberlengua.nl

Ambassade van Nederland in Madrid

Pº de la Castellana 259-D, Torre Espacio - Verdieping 36, 28046 Madrid +34 913 537 500 (24/7 bereikbaar) - mad@minbuza.nl
Ambassadeur: Roel Nieuwenkamp



Ambassade van Spanje in Den Haag

Lange Voorhout 50, 2514 EG Den Haag
+31 70 302 49 99 - emb.lahaya@maec.es
Ambassadeur: Consuelo Femenía Guardiola



Bovenstaande lijst is uiteraard niet volledig. Er zijn heel veel meer websites, adviesbureaus, taalinstututen etc. met een uitstekende staat van dienst. De hier genoemde bedrijven staan er niet vanwege sponsoring, daar is dit boek van verschoond, maar omdat de eigenaren ervan persoonlijk bij de auteur bekend zijn er waarmee in een periode van vele jaren uitstekende ervaringen zijn opgedaan.

Wist je dat...

... er tal van interessante Spaanse uitvindingen zijn. Bijvoorbeeld tafelvoetbal (in 1937 maakte een Baskische timmerman het eerste tafelvoetbalspel met pingpongbal), het astronautenpak (in 1935 in Granada ontwikkeld), de zwabber met emmer (1956), de wegwerpspuit (1975), de voorloper van de helikopter (ontwikkeld door een in Murcia geboren luchtvaartwetenschapper die in 1936 om het leven kwam bij een crash met een KLM-toestel onderweg naar Amsterdam), de onderzeeër (1888 in Cartagena), de digitale rekenmachine (1914) en de lolly (1957).

... volgens het Spaanse statistiekbureau er 1.800 dorpen zijn, 'pedanías, parroquias en diseminados' genoemd, met slechts 1 inwoner. Banco de España rapporteert dat er 3.400 dorpen zijn die op het punt staan te verdwijnen. 70% van het grondgebied van Spanje wordt bevolkt door nog geen 13% van de bevolking. Er is dus nog ruimte voor wie van rust houdt. Financieel is het ook aantrekkelijk, een heel dorp kopen is niet zelden voordeliger dan een appartement in een grote stad of aan de costa's.

... het Parlement en de Senaat in 2022 een wet heeft aangenomen waarin de klantenservice wordt gereguleerd. Via de 'Ley de Servicios de Atención a la Clientela' wordt geregeld dat bedrijven en instanties verplicht zijn om persoonlijk, dus door een mens, de klant die belt te woord te staan. Dat betekent dat automatische robots en antwoordapparaten niet meer zijn toegestaan. Verder is er een limiet van maximaal 3 minuten op de wachttijden en moeten bedrijven binnen 15 dagen klachten oplossen. Zou het werken?

... José Antonio Osborne, hoofd van het familiebedrijf Osborne, in 1956 zocht naar een ontwerper van een logo voor zijn Brandy. Manolo Prieto schetste een stier op een stuk papier en de Osborne-stier was geboren. De eerste stier werd in 1957 langs de weg van Burgos naar Madrid geplaatst. Een houten stierteje van maar 4 meter hoog. Later wordt er wettelijk bepaald dat reclameborden minimaal 125 meter van de weg verwijderd moeten zijn. Om toch zichtbaar te blijven werd er een metalen constructie van 14 meter hoog gemaakt die in 1988 helemaal zwart werd geschilderd. Op talloze plekken in het land is deze stier te zien.

... de hoogste huizenprijzen in Spanje zijn te vinden in San Sebastian, gemiddeld € 5.191 per m², gevolgd door Barcelona (4.630), Madrid (3.935), Palma (3.531) en Bilbao (3.774).

... Loterijkantoor La Bruixa d'Or in het Pyreneese bergdorp Sort is een soort pelgrimsoord voor de kopers van een lot voor de Spaanse kerstloterij (El Gordo). In 1994 viel op een daar gekocht lot de eerste hoofdprijs en sindsdien is dat veel vaker gebeurd.

.. Spanje 62 universiteiten kent, waarvan er 19 particulier. De oudste is die van Salamanca, opgericht in 1218. De Universidad Complutense in Madrid, opgericht in de 13e eeuw, is met ca. 100.000 studenten een van de grootste ter wereld. Onder de alumni zijn er vele bekende historici, filosofen en Prime Ministers.

... de regio Murcia 2,2% van het Spaanse grondoppervlak beslaat, maar goed is voor 20% van de Spaanse export van groenten en fruit. Maar liefst 70% van de geëxporteerde kool, 66% van de sla, 62% van de selderij, 56% van de citroenen en 55% van de meloenen komt uit deze regio.

... de pensioenleeftijd in Spanje is verhoogd naar 66 jaar en 4 maanden. Wie 2023 tenminste 37 jaar en 9 maanden heeft gewerkt mag al met 65 met pensioen. Net als in Nederland zal de pensioenleeftijd in de komende jaren verder worden verhoogd.

Van deze en heel veel andere interessante wetenswaardigheden ben je op de hoogte als lezer van de nieuwsbrief van Spanje Vandaag (www.spanjevandaag.com)

Dit boek is geschreven door...



Mijn eerste bezoek aan Spanje was in 1977. Benidorm was de bestemming. Wat nu een toeristenmetropool is was toen een badplaats in opkomst in een land dat begon op te krabbelen uit het Franco-tijdperk. Niet alleen in Benidorm maar in heel Spanje is er veel veranderd sinds die tijd. Na het overlijden van Franco, op 20 november 1975, heb ik Spanje met horten en stoten zien veranderen in een modern land met veel aantrekkelijke oude waarden, tradities en gebruiken. Na diverse vakanties aan de Costa's kreeg ik in 1996 voor het eerst zakelijk met Spanje te maken. In het kader van het World Class Selling project van mijn toenmalige werkgever IDV Europe (Smirnoff, J&B, Baileys e.v.a. merken) bezocht ik Madrid. Na een bespreking op het IDV-kantoor in Pozuelo volgde er een autorit over de imposante Paseo de la Castellana langs onder meer de vermaarde voetbaltempel Santiago Bernabéu en daarna een borrel in het in die tijd populaire Café Gijón. Hoewel ik sindsdien meer dan honderd keer in Madrid ben geweest staat mij dat eerste bezoek nog steeds helder voor de geest. Ook in mijn volgende baan, Managing Director bij een bedrijf waarvoor Spanje een belangrijke markt was, bezocht ik het land met steeds grotere regelmaat. Toen ik in het jaar 2000 koos voor het ondernemerschap was mijn eerste project een haalbaarheidsstudie voor een Zuid-Afrikaans bedrijf dat interesse had in de Spaanse markt.

Langzaam maar zeker leerde ik Spanje steeds beter kennen en maakte ik kennis met het zogenaamde sneeuwbaaleffect. Er waren in die tijd niet heel veel Spanje-adviseurs waardoor bedrijven die op zoek waren naar ondersteuning niet zelden, onder meer door de ambassades in Den Haag en Madrid, naar mij werden doorverwezen. De noodzaak om een partnerschap met lokale adviseurs te hebben werd steeds groter. Zo kwam ik in contact met het IVC van Erik Kavelaars en via hem met Rolf van Nauta Lemke, een van de aandeelhouders van IVC. Er was een goede klik tussen Rolf en mij, dat is tot op de dag van vandaag nog steeds zo, die ertoe leidde dat in 2004 IVC Nederland werd opgericht.

Om onze business onder de aandacht te brengen besloten we een bijeenkomst te organiseren en zo onszelf een podium te verschaffen, een symposium Ondernemen in Spanje. De eerste editie vond plaats in mei 2005. Het werd, met een keur aan deskundige inleiders en meer dan 80 deelnemers, een groot succes. Beide in die tijd betrokken ambassadeurs, Schelto Baron van Heemstra en Alfonso Dastis, openden het evenement. Het symposium was, totdat de financiële crisis uitbrak en de belangstelling voor Spanje een aantal jaren sterk afnam, het jaarlijkse samenzijn van vele ondernemers en managers die zaken deden in Spanje of dat voornemens waren.

Na enkele jaren namen Rolf en ik de Nederlandse aandelen van IVC over en het bedrijf ging verder als Iber Business Group Nederland (IBG). Al snel sloten Pieter Baeten, Marion Voermans en Niek Jansen van Rosendaal zich aan. Een goed gesprek met Jeroen Oskam, oprichter directeur van EuroEconomics in Barcelona, leidde tot een samenwerking, waarmee we tot op de dag van vandaag een deskundige en betrouwbare partner hebben voor bedrijfsoprichting en fiscale/administratieve ondersteuning van onze Nederlandse relaties.

Diverse opdrachtgevers vroegen mij om hun Spaanse bedrijf te vertegenwoordigen. Om dat mogelijk te maken en om wat flexibiliteit te hebben in eventuele eigen activiteiten in Spanje richtte ik in 2006 RvN Beheer Spain SL op. Zowel via IBG als via RvN Beheer SL en Euro Economics hebben we daarmee veel flexibiliteit voor onszelf en voor onze opdrachtgevers.

Door de jaren heen heb ik vele grote en kleine zakelijke activiteiten en projecten in Spanje gedaan. Voor Koninklijke Auping ben ik nauw betrokken geweest bij de start van een eigen organisatie met winkels in Madrid, Barcelona en San Sebastián. Voor Transfennica / Spliethoff, een van de grootste reders ter wereld, was ik twee jaar actief in Bilbao voor de opstart van een RoRo-verbinding tussen Bilbao en Oostende. Ook twee jaar was ik interim 'gerente' op een fabriek van SVZ (Koninklijke Cosun) voor industriële fruitverwerking in Almonte (Andalucia). Ook dat was een geweldige tijd. Mooi bedrijf, fantastisch team en heerlijke plek om te werken en bijna wekelijks te zijn. Tussendoor, ervoor en erna deed ik kleinere projecten in diverse industrieën, totdat in 2008 de financiële crisis Spanje hard raakte en er weinig nieuwe activiteit was. Zo af en toe kwam ik in het kader van mijn functie als administrador voor een aantal van mijn opdrachtgevers, maar in die jaren zat ik vaker landen. Ik deed onder meer een mooi project voor General Electric Energy in Turkije en was 5 jaar lang betrokken bij een project in India. Maar al die leuke activiteiten en bestemmingen ten spijt miste ik Spanje en toen er weer wat lucht in de economie kwam en Nederlandse bedrijven weer volop interesse in het Schiereiland kregen besloot ik weer vol in te zetten op Spanje en Portugal. Sinds die tijd, met een onderbreking van ongeveer een jaar in verband met corona, ben ik tot mijn genoegen met grote regelmaat op het Iberisch schiereiland, van Bilbao tot Sevilla en van Vigo tot Valencia.

<https://www.linkedin.com/in/robvannes/>

Ondernemen in Spanje



Bronnen en leessuggesties

- Spanje achter de schermen – Steven Adolf – ISBN9789044605600
- Een continent in het klein – Maarten Steenmeijer – ISBN9789035130791
- Het Barcelona gevoel – Edwin Winkels – ISBN9789046802878
- De weg naar Compostella – William Strobbe – ISBN9789038925073
- The wheel of value – Rob van Nes – ISBN9789490903046
- Kus uit Spanje – Marion Hoogwegt – ISBN9789461290502
- Culinaire reiswoordenboek Spaans – Onno Kleyn – ISBN9789027466587
- De grote taalAtlas – Schuyt & Co – ISBN9060974824
- The Dutch Puzzle - Duke de Baena - ISBN906068010
- Franco – Paul Preston - ISBN002158639
- Tratado de las buenas maneras - Alfonso Ussia - ISBN8408021850
- Duizend miljoen maal vervloekt land. De Hollandse brigade in Spanje - J.A.de Moor en H. Vogel - ISBN9029029730
- De Tachtigjarige oorlog in Spaanse ogen - Yolanda Rodriguez-Perez - ISBN9075697910
- Spain – Jan Morris - ISBN014009519590801

Vechten tegen windmolens
of kiezen voor partners die weten
uit welke hoek de wind waait!



www.iber.info | info@iber.info

