



Interview aus dem Online-Portal „Barcelona für Deutsche“, www.barcelonafuerdeutsche.com

SERIE: Deutschsprachige Unternehmer auf Mallorca - Bettina Müller 23.03.09



1. Was macht Ihr Unternehmen?

Mallorca-Concierge-Service bietet professionellen Rund-Um-Service aus einer Hand im Bereich Office- und Projekt-Management, Travel-Management, Lifestyle-Management, Immobilien-Management und Mediaberatung. Als persönliche Assistentin, die diskret im Hintergrund operiert, verwirkliche ich Ideen und Wünsche geschäftlicher oder privater Art mit Hilfe meines Netzwerkes und ausgewählten Kooperationspartner.

2. Wie entstand Ihre Unternehmensidee?

Nach einigen Erfahrungen und Hürden hier auf der Insel, fiel mir auf, dass es noch keinen Rund-Um-Service im Bereich Dienstleistungen gab. In vielen Bereichen mangelt es an Professionalität, Zuverlässigkeit und Seriosität. Ich suchte nach einer neuen Geschäftsidee, bei der ich meine langjährigen Erfahrungen, mein Know-How und meine Kontakte mit einbinden konnte.

3. Warum auf den Balearen?

Ich hatte schon immer eine Affinität zu Mallorca mit all seiner Vielfalt, Schönheit und Internationalität auf kleinem Raum. Ein lang gehegter Traum, den ich mir damit verwirklicht habe.

4. Was war für Sie das größte Problem am Anfang?

Einen geeigneten Namen zu finden, der das ganze Spektrum abdeckt, ohne dabei unprofessionell zu wirken.

5. Sprechen Sie Katalanisch?

Nein, aber meine kleine Tochter... Sie wächst viersprachig auf und geht auf eine spanische Schule. Auch durch mein Engagement im Elternbeirat bin ich bestens integriert.

6. Die meisten geschäftlichen Kontakte entstehen wo?

Die meisten meiner Kunden finden mich über das Internet oder über Empfehlungen.

7. Wie wirkt sich die verordnete Zweisprachigkeit auf Ihre Firma aus?

Gar nicht, da der Großteil meiner Kunden aus ganz Europa kommt. Im privaten Bereich sieht das etwas anders aus.

8. Was raten Sie jemandem, der hier eine Firma gründen will?

Absolute Professionalität und Seriosität. Man muss eine Nische finden, die Sprache beherrschen und mit viel Herzblut und Engagement bei der Sache sein. Geschenkt bekommt man gar nichts. Man muss sich bewusst sein, dass es ein harter Kampf und langer Weg ist, sich zu etablieren, und man sollte ein gewisses finanzielles Polster mitbringen.

9. Welcher Unterschied zu Deutschland fällt Ihnen hier am meisten auf?

Die Menschen sind viel lockerer und herzlicher, man ist sofort beim Du, es gibt keine Hierarchien wie in Deutschland. Aber man muss härter kämpfen, da die Mühlen doch ganz anders mahlen als man es gewohnt ist. Und man darf sich von kleinen Niederlagen nicht zurückwerfen lassen.

10. Was mögen Sie besonders an den Katalanen/Mallorquinern?

Man muss sie einfach so nehmen wie sie sind und ihnen mit Respekt begegnen, dann öffnen sie sich langsam und man kommt wunderbar mit ihnen aus.

11. Gibt es etwas, das Sie hier stört?

Der Sprachenkrieg.

12. Sagen Sie uns einige deutsche Marotten, die Sie nicht ablegen können?

Ich habe mich der Lebensart und dem Rhythmus hier angepasst. Das fiel mir nicht schwer, da ich es schon immer liebte und Teil dessen werden wollte. Mit den deutschen Tugenden wie Pünktlichkeit, Professionalität und Zuverlässigkeit hat man schon die halbe Miete drin.

13. Können Sie ein Restaurant/Bar empfehlen?

Das Abaco in Palma.

14. Haben Sie eine Hotelempfehlung?

Hospes Maricel in Cas Català.

15. Was vermissen Sie aus der Heimat?

Gar nichts.

Das Gespräch führte:

Judith de la Vega
judithdelavega@web.de