

Sie suchen einen Dolmetscher oder Übersetzer für die spanische Sprache? Dann besuchen Sie unsere Mitgliederdatenbank im Internet.

Dort finden Sie unsere BusinessKnigge-Autoren und weitere Kommunikationsexperten für Spanisch.

[by-suche.bdue.de](http://by-suche.bdue.de) →



© Texte:  
Monica Bauer ([www.deutsch-spanisch-uebersetzerin.de](http://www.deutsch-spanisch-uebersetzerin.de))  
Christine Heßler ([www.hessler-uebersetzungen.de](http://www.hessler-uebersetzungen.de))  
María Teresa Linares ([linares.mt@gmail.com](mailto:linares.mt@gmail.com))

© Illustrationen:  
Ninon Seydel ([Ninon\\_Seydel@web.de](mailto:Ninon_Seydel@web.de))

## Über den Bundesverband der Dolmetscher und Übersetzer e. V. (BDÜ)

Der BDÜ ist mit mehr als 7500 Mitgliedern – davon rund 1500 im Landesverband Bayern – der größte deutsche Berufsverband der Branche. Er repräsentiert etwa 80 Prozent der organisierten Dolmetscher und Übersetzer in Deutschland und setzt sich seit 1955 für die Interessen seiner Mitglieder sowie des gesamten Berufsstands ein. Für Auftraggeber stellt eine BDÜ-Mitgliedschaft ein Qualitätssiegel für professionelle Leistungen im Übersetzen und Dolmetschen dar, da eine Aufnahme in den Verband nur mit entsprechender fachlicher Qualifikation möglich ist.

Die als Kommunikationsexperten für eine Vielzahl von Sprachen und Fachgebieten gefragten BDÜ-Mitglieder sind auch in Ihrer Nähe über die Online-Datenbank auf der Verbandswebsite schnell und einfach zu finden.

[by.bdue.de](http://by.bdue.de)

Hier geht es direkt zur Suche nach dem passenden Übersetzer oder Dolmetscher:

[by-suche.bdue.de](http://by-suche.bdue.de) →



Bundesverband der  
Dolmetscher und Übersetzer  
Bayern

BDÜ Landesverband  
Bayern e. V.

Geschäftsstelle

Rottmannstraße 11  
80333 München

T: +49 89 283330  
F: +49 89 2805451  
[by@bdue.de](mailto:by@bdue.de)  
[by.bdue.de](http://by.bdue.de)

Erreichbarkeit:  
Mo–Fr 9:00–13:00 Uhr



## BUSINESSKNIGGE Argentinien



### 10 Tipps

für die gelungene Kommunikation  
mit argentinischen Geschäftspartnern

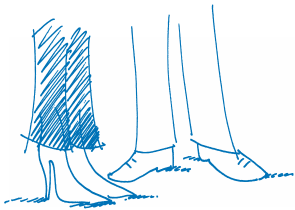
Bundesverband der  
Dolmetscher und Übersetzer  
Bayern





### 1. DIE ARGENTINIER

werden aufgrund ihrer Gewohnheiten und ihrer Lebensart die „Europäer Südamerikas“ genannt: Sie sind Spanisch sprechende Italiener, die wie Engländer in Paris leben. Lassen Sie sich überraschen!



### 2. BEI GESCHÄFTLICHEN ZUSAMMENTREFFEN

wird viel Wert auf formelle Kleidung und ein gepflegtes Äußeres gelegt.

### 3. PÜNKTLICHKEIT

wird großgeschrieben, auch wenn argentinische Geschäftsleute ihre Partner mitunter warten lassen. Sollte man selbst verspätet erscheinen, empfiehlt sich eine höfliche Entschuldigung.

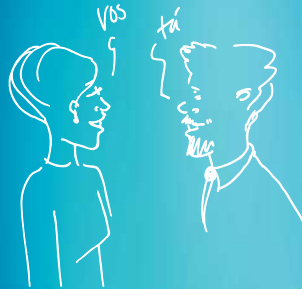


### 4. BEI DER BEGRÜßUNG

ist stets darauf zu achten, dass der Eintretende zuerst jeden Anwesenden einzeln mit Handschlag begrüßt und derjenige, der den Raum verlässt, auch der Erste ist, der sich von allen verabschiedet.

### 5. IN DER KOMMUNIKATION

ist der Argentinier sehr offen und jovial, und seine Beredsamkeit untermalt er gern mit einem ausdrucksvollen Gebärdenspiel. Im Eifer des Gefechts kann er sich sogar zu einem freundlichen Schulterklaps hinreißen lassen.



### 6. SPRACHLICHE EIGENHEITEN

dieses Spanisch sprechenden Landes sind die Höflichkeitsform der zweiten Person Plural **ustedes** statt **vosotros** sowie die Verwendung des Personalpronomens **vos** in der zweiten Person Singular anstatt der Form **tú**.

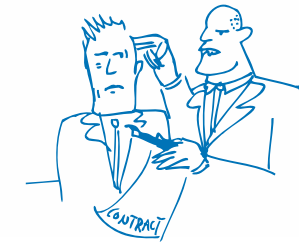
### 7. DIE AUSDRUCKSWEISE

der Geschäftsleute ist gewählt, und auf Redegewandtheit wird in Argentinien viel Wert gelegt. Es ist nicht verwunderlich, wenn ein Gespräch in eine intellektuelle Diskussion mündet. Beliebte Themen sind Rotwein (Malbec), Fußball, Tango, Literatur und Geschichte, wobei das Thema Militärdiktatur besser ausgeklammert wird.



### 8. DAS GESCHÄFTSSESSEN

wird als ein soziales Ereignis empfunden, bei dem über alles gesprochen wird – nur nicht über Geschäfte! Auch im Geschäftsleben ist das Private von Bedeutung. Bei Verhandlungen kann es vorkommen, dass vorab Fragen zum persönlichen Leben gestellt werden, um den Geschäftspartner mit seinen Ansichten und seinen Eigenheiten näher kennen zu lernen und so eine Vertrauensbasis zu schaffen.



### 9. BEI GESCHÄFTS-VERHANDLUNGEN

sollte kein Druck zur Konkretisierung des Geschäftsabschlusses erzeugt werden.

### 10. NATIONALFEIERTAGE

sind u. a. der 25. Mai, der an die erste Regierungsbildung im Jahr 1810 erinnert, und der 9. Juli, an dem man der Unabhängigkeitserklärung im Jahr 1816 gedenkt.

