

FORUM

Ausgabe März 2009 (1/2009)

ATICOM

FIT-Mitglied

Fachverband der
Berufsübersetzer und
Berufsdolmetscher e.V.

Vorwort	3
Das aktuelle Thema	
Die „fachliche Eignung“ für die Ermächtigung/Beeidigung in NRW.....	4
Auswertung der Mitgliederbefragung	
Das ATICOM-Mitglied: erfahren, professionell und lernfreudig	5
Veranstigungsankündigungen	
Anglophoner Tag: Brighton, 5./6. Juni 2009	11
Fachseminare: Rechtsspanisch für Übersetzer	13
BDÜ-Fachkonferenz in Berlin: Übersetzen in die Zukunft	14
Veranstigungskalender	
ATICOM-Veranstigungen	15
Sonstige Veranstigungen.....	16
Veranstigungsberichte	
Wordfast-Aufbaukurs in Düsseldorf mit Elisabeth John	18
Workshop für Portugiesisch-Übersetzer: Der Aufbau der Gerichtsbarkeit in Brasilien und Portugal	20
Workshop Gerichtsdolmetschen für Portugiesisch-Übersetzer	23
FIT	
FIT Europe – Zusammenarbeit auf europäischer Ebene.....	25
ATICOM-Förderpreis	
Laudatio	28
Rezension der Masterarbeit „Kultur in der Werbung“	30
Kurz berichtet	
Bundesverdienstkreuz für Übersetzer.....	34
Preise & Markt	
Das ist der Hammer: Übersetzungen bei MyHammer.de	35
Ein Plädoyer gegen Dumpingpreise.....	37
EU: Dolmetscher und Übersetzer verzweifelt gesucht.....	41
Rezension	
Langenscheidt Hä?? Jugendsprache unplugged 2009	44
Rechtsberatung	45
Krankenversicherung	
Günstige Tarife bei der DKK für ATICOM-Mitglieder.....	46
Zahl der Zugriffe auf die ATICOM-Webseiten	47
Impressum	47

Ein paar klärende Worte

Ein wichtiges Thema dieser Ausgabe sind die Ergebnisse der vor einigen Monaten durchgeführten Mitgliederbefragung. Die hohe Beteiligung war besonders erfreulich und zeigt, dass sich die Mitglieder durchaus für die Aktivitäten des Verbandes interessieren.

Wir haben wertvolle Hinweise und nützliche Anregungen erhalten, v. a. zur Gestaltung der Seminare, zu den Schwerpunkten unserer Verbandsarbeit und zur Informationsvermittlung. Bestimmte Verbandsaktivitäten sind manchen Mitgliedern bestens bekannt, andere dagegen haben die betreffenden Fragen mit Fragezeichen oder entsprechenden Kommentaren versehen. Einige Punkte möchte ich sofort aufgreifen:

Falls Sie als Mitglied noch nicht an unseren elektronischen Foren (Mitgliederinformation, Diskussionsforum) teilnehmen, setzen Sie sich bitte mit der Geschäftsstelle in Verbindung, damit auch Sie davon profitieren können.

Einige Mitglieder sagten, sie hätten noch keine Aufforderung zur Mitwirkung bei der Verbandsarbeit erhalten. Hiermit möge jeder sich angesprochen fühlen! Es ist sehr erfreulich, dass ein paar sich auf-

grund der Mitgliederbefragung gemeldet haben; sie werden in Kürze kontaktiert.

Einige wünschten sich mehr Kommunikation zwischen dem Vorstand und den Mitgliedern. Eine neue Möglichkeit gibt es: Sie sind herzlich eingeladen, als Beobachter an Vorstandssitzungen teilzunehmen. Die Sitzungstermine werden künftig per Mitgliederinformation angekündigt.

Teilweise wurde die mangelnde Zusammenarbeit mit anderen Verbänden kritisiert. Es gibt durchaus eine Verbandskooperation auf nationaler und internationaler Ebene, sei es im Rahmen der Bremer Runde (ein Treffen der Verbände aus deutschsprachigen Ländern) oder beim Réseau franco-allemand, Anglophonen Tag oder FIT Europe.

In den Kommentaren zu der Mitgliederbefragung wurde auch gefragt, ob nicht ein einzelner Verband besser wäre. Eine Vielfalt wie in der politischen Landschaft ist durchaus vorteilhaft. Jeder Verband hat seine besonderen Stärken.

In diesem Zusammenhang fällt mir ein, dass ich immer wieder gefragt werde: Wie groß ist der Verband? Meiner Mei-

nung nach hängt die Schlagkraft eines Verbandes nicht unbedingt von der Größe, sondern von der Einsatzfreude der Mitglieder ab. Wichtiger als die Masse ist das, was konkret erreicht wird. Hier können wir doch einiges vorweisen, z. B. die Mitentwicklung der Norm EN 15038, im Bereich der Gesetzgebung für Gerichtsdolmetscher und –übersetzer, bei der

Weiterbildung und durch die Mitwirkung in Gremien (z. B. Transform).

Die Devise lautet also nicht „big is beautiful“, sondern **Qualität statt Quantität!** In diesem Sinne wünsche ich uns ein tatkräftiges, energiereiches und erfolgreiches Jahr 2009.

Reiner Heard

DAS AKTUELLE THEMA

Die „fachliche Eignung“ für die Ermächtigung/Beeidigung in NRW

In der letzten FORUM-Ausgabe hatten wir diejenigen gebeten, die bereits nach Maßgabe des neuen Dolmetscher- und Übersetzergesetzes in NRW allgemein beeidigt bzw. ermächtigt wurden, Kontakt mit der Redaktion aufzunehmen und zu berichten, welche Kompetenznachweise von den verschiedenen Oberlandesgerichten in NRW akzeptiert wurden.

Erfreulicherweise haben sich einige Kollegen und Kolleginnen gemeldet, so dass wir bereits über erste Informationen verfügen. Es handelt sich hier jedoch um einen sehr sensiblen Bereich, und es hat sich gezeigt, dass jeder Fall anders liegt.

Anstelle der angekündigten Übersicht bieten wir daher exklusiv für unsere

Mitglieder eine telefonische Auskunft zu dieser Fragestellung an.

Bitte senden Sie eine E-Mail mit Angabe Ihrer Telefonnummer und Uhrzeit, zu der Sie zu erreichen sind. Wir melden uns dann so schnell wie möglich telefonisch bei Ihnen.

Wir bitten auch weiterhin um aktuelle Informationen darüber, welche Kompetenznachweise erfolgreich waren. Schreiben Sie eine E-Mail oder rufen Sie an, egal, ob es sich um Ihren eigenen Antrag handelt oder den eines Kollegen bzw. einer Kollegin, von dem Sie Kenntnis haben.

Kontakt:

*Susanna Lips, Telefon (02 21) 32 31 65
E-Mail: susanna.lips@t-online.de*

Das ATICOM-Mitglied: erfahren, professionell und lernfreudig

Die Fragebogenaktion im vergangenen Herbst brachte es an den Tag: Die Verbandsarbeit wird von den meisten Mitgliedern in Art und Umfang hoch geschätzt – und könnte doch immer noch verbessert werden.

Erfreulicher Rücklauf

Den Grad der Identifizierung mit ihrem Verband mussten die Mitglieder an keiner Stelle des Fragebogens ankreuzen, und doch gaben sie eine klare Rückmeldung durch die Anzahl der beantworteten und zurückgesandten Fragebögen. Eine Rücklaufquote von 20 % wäre im Vergleich mit ähnlichen Aktionen anderer Verbände schon nicht schlecht gewesen – tatsächlich lag sie bei der ATICOM-Mitgliederbefragung 2008 bei 50 %. Dafür bereits an dieser Stelle ein herzliches Dankeschön!

In anonymisierter Form wollten wir von Ihnen einige wenige persönliche Daten wissen und vor allem erfahren, welches Service-Angebot von ATICOM Sie besonders schätzen, welches Sie nicht sehr interessiert und was Ihnen in der Palette der Dienstleistungen, die der Verband für Sie und die Öffentlichkeit erbringt, noch fehlt.



Der Vorstand freut sich über die Ergebnisse der Mitgliederumfrage

Persönliches

ATICOM ist ein Verband mit viel Lebens- und Berufserfahrung. 40 % der Befragten sind im sechsten Lebensjahrzehnt, 32 % zwischen vierzig und neunundvierzig Jahre alt. In den „Dreißigern“ sind 12 % und in den „Sechzigern“ 13 %. Jeweils knapp über ein Prozent der Befragten sind über siebenzig oder unter dreißig Jahre alt.

In der Berufsausübung überwiegen die Vollzeitübersetzer oder -dolmetscher mit 78 %, 17 % arbeiten in Teilzeit, 5 % ordnen sich in keine der beiden Gruppen ein. 18 % befinden sich in einem Angestelltenverhältnis, während die überwiegende Mehrheit von 82 % ihre Tätigkeit freiberuflich ausübt. Eine

ähnlich große Anzahl, nämlich 85 % derjenigen, die den Fragebogen beantworteten, lebt vom Übersetzen und/oder Dolmetschen als Haupteinnahmequelle.

Elektronische Wörterbücher und Lexika sind bei knapp 86 % der Befragten im Einsatz. Translation-Memory-Systeme unterstützen immerhin 53 % der Übersetzer bei ihrer Arbeit, gefolgt von Terminologieverwaltungssystemen, die bei 46 % der Kolleginnen und Kollegen zum Einsatz kommen. Weiterhin werden Zeilenzählprogramme genutzt (39 %), DTP-Software (15 %), maschinelle Übersetzungssysteme (9 %) und Sonstige (7 %), wozu auch OCR-Software gehört, die eingescannten Text erkennt. Diktiersoftware, Auftragsverwaltungssysteme und PDF-Converter werden ebenfalls eingesetzt. Trotz aller elektronischen Systeme bleiben auch Bücher ein wichtiges Arbeitsmittel.

Die Kunden der freiberuflich tätigen ATICOM-Mitglieder sind in erster Linie Firmen (82 %), gefolgt von Privatpersonen (75 %), anderen Freiberuflern (61 %), Agenturen (60 %) und Anwaltskanzleien (52 %). 47 % der Kolleginnen und Kollegen arbeiten für Organisationen, 46 % für Behörden und 36 % für Gerichte. Die Polizei liegt mit 21 % auf einem der hinteren Ränge, danach folgen noch Krankenhäuser, Justizvollzugsanstalten, Werbe- und PR Agenturen,

Standesämter sowie Fernsehen und Messen. Welchen Anteil am Gesamtumsatz der Kolleginnen und Kollegen die einzelnen Auftraggeber ausmachen, wurde nicht abgefragt.

Warum sind Sie dabei?

Die Gründe für eine Mitgliedschaft bei ATICOM sind vielfältig und längst nicht für alle Mitglieder gleich. Die größte Einigkeit erzielte der Grund der berufsständischen Interessenvertretung. 100 % der Fragebögen wiesen für diesen Grund die höchste oder die zweithöchste Wichtigkeit auf, 96 % dokumentieren mit ihrer Mitgliedschaft ihren professionellen Anspruch. Auch mit den Verbandszielen identifizieren sich 89 % der Befragten ganz oder teilweise. Danach wird es differenzierter.

73 % der Befragten nutzen den Verband als Weiterbildungsplattform, 61 % zum Erfahrungsaustausch mit Kollegen und 83 % freuen sich über die Werbewirkung, die ihr Eintrag im elektronischen Mitgliederverzeichnis bringt. Den Verband selbst als Plattform zum Aus- und Aufbau geschäftlicher Beziehungen nutzen jedoch nur 21 % stark und 29 % teilweise. 70 % der Befragten geben die Möglichkeit zur Mitwirkung an der Verbandsarbeit als sehr wichtiges oder wichtiges Argument für ihre Mitgliedschaft an und 60 % schätzen die Möglichkeit der kostenreduzierten Teilnahme an diversen Veranstaltungen.

Als weitere Gründe wurde die Pluralität der Verbände angegeben, die Gruppenversicherung, die Öffentlichkeitsarbeit und „aus Prinzip für die Kollegen“.

Konkrete Service-Angebote und Veranstaltungen

„Wie wichtig sind die ATICOM-Angebote für Sie?“, lautete die Frage.

Wenig überraschend ist das Internetverzeichnis der Dolmetscher/Übersetzer das mit Abstand beliebteste Angebot. Immerhin 71 % der Befragten halten das Verzeichnis für sehr wichtig, 22 % für wichtig und nur 2,2 % bzw. 4,4 % für weniger wichtig oder unwichtig. Auf Platz zwei rangieren die Seminare und Fortbildungsveranstaltungen (42 % für „sehr wichtig“, 36 % für „wichtig“), dann folgen die Veranstaltungsinformationen mit 84 % für wichtig bzw. sehr wichtig und die Verbandszeitschrift FORUM mit einer Zustimmung von 83 % der Befragten, die sie wichtig oder sogar sehr wichtig finden. Die Rechtsberatung wird von 51 % der Befragten für wichtig oder sehr wichtig gehalten.

Weniger Zuspruch erhalten die Angebote des elektronischen Diskussionsforums, das für 59 % der Befragten weniger wichtig oder unwichtig ist, sowie der Gruppenversicherung, deren Wichtigkeit von 71 % der antwortenden Mitglieder als gering oder nicht vorhanden eingestuft wird.

ATICOM veranstaltet Fachseminare,

Tagungen, eine jährliche Mitgliederversammlung und Stammtische oder Arbeitsgruppen, die allen Mitgliedern offenstehen, jedoch durchschnittlich nur von 36 % der Befragten besucht werden. Die am häufigsten regelmäßig besuchte Veranstaltung ist die Mitgliederversammlung, Spitzenreiter bei den gelegentlich genutzten Angeboten sind die Fachseminare. An Unkenntnis liegt die geringe Teilnahme jedoch nicht: Nur 3 % der Befragten gaben an, keine Ankündigungen zu erhalten bzw. zu sehen. Hinderungsgründe sind eher die geringe Eignung der Veranstaltungen für den persönlichen Bedarf (20 %). Dazu zählt auch die Spezialisierung des Translation-Memory-Seminars auf das Produkt Wordfast, während zu Trados keine Angebote gemacht werden.

Die wichtigste Ursache, die eine häufigere Teilnahme an Seminaren, Tagungen, Stammtischen oder anderen Veranstaltungen verhindert, ist jedoch die fehlende Zeit. 64 % der Befragten gaben diese Begründung in ihren Antworten an. Ansonsten wurden genannt: Familiäre, gesundheitliche und terminliche Gründe, die Entfernung zum Veranstaltungsort und der zu hohe Preis der Veranstaltungen.

ATICOMs Außenwirkung

94 % der Befragten beurteilen die Übersetzer-/Dolmetschersuche im Internet nach Fachgebieten als sehr gut oder gut. 81 % Zustimmung erhielt die In-

formation der Öffentlichkeit sowie die Funktion von ATICOM als Kontaktstelle und Berater für potenzielle Auftraggeber ebenso wie die Förderung des Qualitätsbewusstseins. Mit 75 % sehr guten bis guten Bewertungen kommt auch die Förderung der internationalen und interkulturellen Verständigung durch sprachliche Kommunikation bei den Befragten gut an und immerhin noch 61 % der auskunftsfreudigen Mitglieder bewerten die Nachwuchsförderung des Verbands als gut oder sehr gut. Die einzige deutliche Unzufriedenheit findet sich bei der Präsenz von ATICOM in der Presse, die eine Mehrheit von 68 % der Befragten als nicht gut oder schlecht einstuft.

Wohin soll es gehen?

In der Reihenfolge der Wichtigkeit wurden als zukünftige Schwerpunkte der ATICOM-Verbandsarbeit genannt: die Verstärkung der Pressearbeit (92 %), ein umfangreicheres Fortbildungsangebot (89 %), die bessere werbliche und marketingorientierte Unterstützung der Mitglieder (88 %), die Gewinnung neuer Mitglieder (79 %), die Rechts- und Steuerberatung (70 %) und die stärkere Profilierung von ATICOM in Abgrenzung zu anderen Verbänden (69 %). Nur 50 % der Befragten wünschten sich einen Schwerpunkt in Zertifizierungsfragen oder der Anwendung der DIN EN 15038.

Unter dem Punkt „Sonstiges“ formulierten die Befragten Forderungen nach einer Fortbildung zum Thema Projektmanagement, einem Workshop über Kundenorientierung, einer Ausweitung der Angebote des Verbandes in Richtung Leipzig und besserer Information für Wiedereinsteiger sowie für Berufsanfänger (besonders über die freiberufliche Arbeit). Zur Sicherung des Anspruchs der Professionalität sollte die Pressearbeit und Werbung Profis übertragen werden und die Abgrenzung zwischen BDÜ und ATICOM müsse überwunden werden, da die beiderseitig fehlende Kooperationsbereitschaft niemandem dienlich sei.

An Fortbildungen wünschen sich die Befragten in erster Linie (64 %) fachbezogene Themen wie Medizin, Verträge und Technik mit jeweils 5, 4 bzw. 2 Nennungen. Die Bandbreite der sonst noch gewünschten Fachthemen reicht von Biologie über Chemie, Energie, Informatik, Finanzthemen, Rechtssprache, Druck, Klimawissenschaften und Isolierstoffe bis hin zu Zeugnissen. Fortbildungen in der Anwendung von Arbeitsmitteln wie Software wünschten sich 62 % der Befragten. Besonderes Interesse besteht an Office-Programmen, Adobe Design und Trados. 55 % der Mitglieder, die sich zu dieser Frage äußerten, wünschen sich sprachbezogene Fortbildung in der engli-

schen, französischen und deutschen Rechtssprache, in Marketing und Medizin in den Sprachen Englisch und Spanisch. Auch Vertragstexte in Englisch, Italienisch und Französisch, englische Finanztexte und technisches Englisch sowie Geschäftsberichte sind gefragt. Immerhin noch 45 % der Fragebögen zeigen ein Interesse an Fortbildungen zu verschiedenen Aspekten der Selbstständigkeit wie Existenzgründung, Steuern, Kalkulation, Akquise, Kundenpflege, Marketing und rechtlichen Aspekten der Berufsausübung. Weiter wurden genannt: Dolmetschetechniken für Übersetzer, Automatisierung, Diskussion bzgl. gerichtlicher Ermächtigung, Projektmanagement, Arbeitsabläufe (DIN 15038) und Sprache/Stimme für Dolmetscher. Ein sichtbares Interesse besteht an Online-Seminaren, da die Teilnahme an Präsenzveranstaltungen oft aufgrund der Entfernung nicht möglich ist.

ATICOM aktiv mitgestalten

ATICOM ist ein Verband, der vom Engagement seiner Mitglieder lebt. Viele Mitglieder engagieren sich jedoch nicht – aus den unterschiedlichsten Gründen. Der überwiegende Grund, den 66 % der Befragten angaben, heißt Zeitmangel. Die fehlende Vergütung oder die fehlende besondere Anerkennung dagegen hält nur 3 % bzw. 1 % der Befragten von einem Engagement ab und

rund 9 % der Befragten bleiben passiv, weil sie noch nie zur aktiven Mitarbeit aufgefordert wurden. Immerhin 17 % teilten uns ihre persönlichen Gründe mit, die eine erhebliche Bandbreite abdecken. Das Gefühl, nicht kompetent oder zu unerfahren zu sein, ist ebenso dabei wie gesundheitliche Gründe oder persönliche Bequemlichkeit. Auch ein Leben im Ausland und das Bedürfnis nach Erholung am Wochenende oder die fehlende Energie verhindern ein Engagement. Und dann gibt es noch diejenigen Mitglieder, die ihr ehrenamtliches Engagement bereits in anderen Bereichen ausleben.

Bereits mehrfach diskutiert und auch hier wieder genannt wurde die Frage nach der Vergütung von Fortbildungsleistungen. Warum soll für die Organisation einer Fortbildungsveranstaltung durch ein Mitglied kein Honorar bezahlt werden, obwohl die teilnehmenden Kolleginnen und Kollegen von dem Zuwachs an Wissen und Kompetenz beruflich – und auch finanziell – profitieren?

Anregungen, Lob und Kritik

Diejenigen Mitglieder, die sich die Mühe machten, die Fragebogen auszufüllen und zurückzuschicken, geizten nicht mit Lob. Das ist erfreulich. Stellvertretend genannt sei hier eine Wortmeldung, die speziell die Steuertipps im FORUM als sehr hilfreich lobte.

Aber auch die Möglichkeit, Anregungen und Kritik loszuwerden, wurde fleißig genutzt. So fühlt sich eine Konferenzdolmetscherin wenig angesprochen und kaum vertreten, ein anderes Mitglied schlägt die Gründung einer Servicegesellschaft vor, da die notwendige Professionalität z. B. in der Werbung neuer Mitglieder nicht von Ehrenamtlichen erwartet werden dürfe.

Informationen über Seminare und Fortbildungen auch im Ausland werden vermisst und die Kommunikation zwischen dem Vorstand, den Gremien und den Mitgliedern solle verbessert werden.

Mehrere Mitglieder bedauern die Trennung und geringe Kooperation verschiedener Verbände, speziell genannt wird das unbefriedigende Verhältnis zwischen ATICOM und dem BDÜ. Auch der „alte Vorstand“, die fehlende Dynamik und die Trägheit der meisten Mitglieder geben Anlass zur Klage.

Internetseiten

Zwar wird der Inhalt der ATICOM-Internetseite gelobt, aber sowohl die unübersichtliche Navigation als auch die optisch wenig ansprechende Gestaltung kritisiert. Auch die Aktualität einiger Inhalte wie z. B. Stellen- oder Praktikumsangebote sei zweifelhaft. Ein Mitglied wünscht sich eine bessere werbliche Unterstützung durch stärkere Präsenz in den Suchmaschinen,

ein anderes wundert sich, dass keine Aufträge über die ATICOM-Webseite zustande kommen. Der Grund dafür ist jedoch unbekannt, ein gezielter Verbesserungsvorschlag wird daher nicht gemacht.

Fortbildung

Hier gibt es konkrete Wünsche zum Beispiel nach Online-Seminaren und der Wiederbelebung der „alten“ Gasttagungen. Daneben besteht konkreter Bedarf an einer Fortbildung in der deutschen Rechtssprache, deren Kenntnisse für die Ermächtigung als Übersetzer nachgewiesen werden müssen.

Ebenfalls vorgeschlagen wird die Einführung eines Fortbildungsausweises, den die Mitglieder für ihre Werbung einsetzen können.

Kritisch merkt ein Mitglied an, dass Fortbildungen zu bestimmten Themen wie zur Bilanzsprache zwar häufig angekündigt werden, aber nie stattfinden.

Neben dieser kurzen Übersicht werden die Ergebnisse der Mitgliederbefragung ein wichtiges Instrument für die weitere Verbandsarbeit sein. Den Dank eines Mitglieds für die Organisation der Befragung möchten wir an diejenigen zurückgeben, die mitgemacht haben:

Vielen Dank für Ihre Antworten! (apr)

ANGLOPHONER TAG: Brighton, 5./6. Juni 2009

Die Bezeichnung ‚Anglophoner Tag‘ dürfte inzwischen in Übersetzungskreisen allgemein bekannt sein. 1994 wurde eine Initiative geboren, um Übersetzer und Dolmetscher gleicher Sprachenpaare zusammenzubringen. Ziel ist es, Informationen, Erfahrungen und Ideen auszutauschen und über gemeinsame Probleme und Lösungen zu diskutieren. Daraus entstand der Anglophone Tag (AT) für die Sprachgruppe Englisch-Deutsch-Englisch und das Réseau franco-allemand für Französisch-Deutsch-Französisch. Die ersten Begegnungen waren so erfolgreich, dass daraus regelmäßige Treffen einmal im Jahr entstanden sind: der Anglophone Tag im Frühjahr um Pfingsten und das Réseau franco-allemand Ende Oktober, jeweils an einem anderen Ort. Seit ATICOM existiert, ist unser Verband bei diesen Veranstaltungen – meist mit mindestens einem Referenten – vertreten und auch schon mehrmals als Gastgeberorganisation aufgetreten.

An den Treffen können alle Übersetzer und Dolmetscher der jeweiligen Sprachenpaare teilnehmen – unabhängig von einer Verbandsmitgliedschaft. Es gibt keinen Vorsitzenden und keinen



Brighton Royal Pavilion

Vorstand, alle Teilnehmer sind gleichberechtigt. Allerdings hat es sich herausgestellt, dass die vertretenen Verbände eher über die Logistik verfügen, um solche Treffen zu organisieren. Dies hat sich im Laufe der Jahre bewährt.

Das erste Treffen des Anglophonen Tags fand in Xanten am Niederrhein im Frühling 1995 statt. Veranstaltungsort am 5. und 6. Juni 2009 wird der Royal Pavilion in der hübschen Stadt Brighton an der Kanalküste Sünglands sein. Die Gastgeberorganisation für 2009 ist das German Network des (britischen) Institute of Translation and Interpreting (ITI) unter der Führung von Amanda Conrad.

Die Referate und anschließenden Diskussionen finden sowohl auf Englisch als auch auf Deutsch statt. Dabei haben die Teilnehmer Gelegenheit, neue Kontakte zu knüpfen, Neues und Interessantes zu erfahren, und meistens haben sie auch noch jede Menge Spaß. Wie fast zur Tradition geworden, treffen sich die Teilnehmer am Vorabend (am Freitag, den 5. Juni, um 19:00 Uhr) zum informellen Treffen in einer nahe gelegenen Gaststätte (dieses Mal im ‚La Tasca‘), das eigentliche Programm beginnt am Samstag.

Erwartet werden einige Referenten von EU-Institutionen, die den Schwerpunkt auf die EU legen. Aber auch unser Erster Vorsitzender, Reiner Heard, wird ein Referat halten mit dem Titel „Christmas trees, pigs and Molche – a bilingual look at energy terms and development“. Herr Marin Raguz vom Deutschen Terminologie-Tag (DTT) un-

tersucht in seinem Referat die feine Kunst der Untertitelung: „The subtle art of subtitling – harmonising image, spoken word and translation“. Enden wird die Tagung mit einem Quiz zum Thema EU.

Im Anschluss an die Tagung folgt ein gemeinsames Abendessen im Wintergarten des italienischen Restaurants ‚Donatello‘. Am Sonntagmorgen haben alle Teilnehmer die Möglichkeit, eine Tour zu Fuß durch die Stadt zu unternehmen und mittags im ‚Due South‘ einzukehren, einem direkt am Strand gelegenen Lokal, das bekannt ist für seine frischen, regionalen Zutaten.

Das aktuelle Programm und das Anmeldeformular können über die ITI-Webseite www.iti.org.uk/ice heruntergeladen werden.

John D. Graham
johndgraham@t-online.de



Fachseminare: Rechtsspanisch für Übersetzer

Teil I:

Das spanische Vertrags- und Immobilienrecht

Teil II:

Das spanische Familien- und Erbrecht

Inhalt:

Typische Rechtsbegriffe aus dem Zivilrecht mit Schwerpunkt auf Vertragssprache, Immobilienrecht (Kauf- und Mietverträge) und Notariatssprache (Teil I) bzw. auf dem Familienrecht und dem Erbrecht (Teil II) mit spanischen und deutschen Beispieltexten und anonymisierten Originalunterlagen.

Wie funktioniert der Immobilienverkauf in Spanien? Wie sehen die wichtigsten Unterlagen aus? Woran erkenne ich einen notariellen oder einen privatschriftlichen Kaufvertrag?

Was bedeutet „Zugewinngemeinschaft“, was ist eine „separación judicial“ oder ein „derecho de legítima“? Was heißt eigentlich „Nacherbschaft“? Und vor allem: wie übersetze ich das alles?

In diesen beiden Seminaren sollen zum einen einige Fachkenntnisse auf einfache und praxisbezogene Weise

vermittelt werden, um spanische juristische Texte in den



genannten Rechtsgebieten besser zu verstehen. Zum anderen werden (anonymisierte) Originalunterlagen und einige Übersetzungsschwierigkeiten erläutert, sowie Aspekte des spanischen Rechtssystems mit dem deutschen verglichen.

Die Teilnahme empfiehlt sich für Übersetzer, die bereits erste Erfahrung mit juristischen Übersetzungen gesammelt haben und ihre Kenntnisse im Bereich von Übersetzungen in diesen Rechtsgebieten vertiefen bzw. erweitern möchten.

Referentin: Isabel Lozano Wienhöfer
Frau Lozano, 1974 in Madrid geboren, absolvierte ihr Jurastudium an der Universidad Complutense in Madrid und ein Aufbaustudium (Magister Legum) an der Universität Augsburg. Jetzt ist sie in Madrid und Bremen zugelassene Rechtsanwältin und ermächtigte Übersetzerin der spanischen Sprache für die Gerichte und Notare der Freien Hansestadt Bremen. Seit 2000 arbeitet sie mit Schwerpunkt im deutsch-

spanischen Rechtsverkehr bei der Wirtschaftskanzlei GÖHMANN in Bremen. Seit April 2008 leitet sie Kurse und Seminare über spanisches Recht und/oder Rechtsspanisch und ist seit Dezember 2008 als Prüferin im Prüfungsamt für Dolmetscher und Übersetzer in der Erwachsenenschule Bremen tätig.

Veranstaltungsort:

CVJM Düsseldorf HOTEL & TAGUNG,
Graf-Adolf-Str. 102, 40210 Düsseldorf,
direkt am Hauptbahnhof

Termine:

Teil I:

Freitag, 1. Mai 2009,
ca. 10.00 – 17.00 Uhr

Teil II:

Samstag, 2. Mai 2009,
ca. 10.00 – 17.00 Uhr

Sprache:

Spanisch

Teilnahmegebühr:

EUR 110,- pro Tag für Mitglieder
(ATICOM / ADÜ Nord / BDÜ / CBTIP /
DIT / DTT / SFT / tekomp / VdÜ / VÜD)
bzw. EUR 160,- für Nichtmitglieder.

Studenten (Nachweis) zahlen die Hälfte!

In der Teilnahmegebühr sind die Kosten für die Bewirtung im Hause (zwei Kaffee/Tee-Pausen, eine gemeinsame Mittagsmahlzeit) enthalten.

(Anmeldung online unter www.aticom.de bis spätestens 14.04.2009)

VERANSTALTUNGSANKÜNDIGUNG

BDÜ-Fachkonferenz in Berlin: Übersetzen in die Zukunft

Vom 11. bis 13. September 2009 wird in Berlin die internationale Fachkonferenz „Übersetzen in die Zukunft - Herausforderungen der Globalisierung für Dolmetscher und Übersetzer“ mit zahlreichen Vorträgen und Workshops

stattfinden. Veranstalter ist der Bundesverband der Dolmetscher und Übersetzer e.V.

Ausführliche Informationen zur Konferenz finden Sie unter <http://www.uebersetzen-in-die-zukunft.de>.

ATICOM-Veranstaltungen

Termin	Thema	Ort
28.03. 2009	Jahresmitgliederversammlung Gerichtsdolmetschen für Portugiesisch-Übersetzer	Köln
25.4. 2009	Rechtsenglisch für Übersetzer mit Erläuterung relevanter Begriffe der deutschen Rechtssprache	Köln
01.05. 2009	Rechtsspanisch - Einführung ins spanische Vertrags- und Zivilrecht	Düsseldorf
02.05. 2009	Rechtsspanisch - Einführung ins spanische Familien- und Erbrecht	Düsseldorf
05.-07.06. 2009	Anglophoner Tag	Brighton
30.10.-01.11.2009	ATICOM-Fachseminar 16. Jahrestreffen des Réseau franco-allemand	Winterthur / CH
2009	ATICOM-Fachseminar IT Fachübersetzen	Köln / Düsseldorf
2009	ATICOM-Fachseminar Gerichtsdolmetschen/-übersetzen: neue Entwicklungen	Düsseldorf
2009	ATICOM-Fachseminar Gebärdensprachdolmetschen	Köln
30.01.2010	Workshop für Portugiesisch-Übersetzer Strafprozess in Portugal und Brasilien	Frankfurt
30.01.2010	Gerichtsdolmetschen für Portugiesisch-Übersetzer Der Dolmetscher im Strafverfahren	Frankfurt

Weitere Informationen zu diesen Veranstaltungen
(einschließlich Online-Anmeldemöglichkeit) im Internet:

www.aticom.de/a-seminf.htm

Sonstige Veranstaltungen

Termin	Thema	Ort
22.-25.04.2009	Continuing professional development: Legal Translation Translation for Litigation Info: www.city.ac.uk	London
25.-26.04.2009	ADÜ-Nord-Seminar* Medizin für Übersetzer: Gefäßerkrankungen und Tumore Info: www.adue-nord.de	Hamburg
09.05.2009	ADÜ-Nord-Seminar* Zeitmanagement: Mehr Lebensqualität und beruflicher Erfolg Info: www.adue-nord.de	Hamburg
10.-13.06.2009	Continuing professional development: Legal Translation Terminology and Translation of Property Documents Info: www.city.ac.uk	London
13.6.2009	ADÜ-Nord-Seminar* Wie gehe ich mit Stress um? Info: www.adue-nord.de	Hamburg
15.-17.06.2009	Sprachen & Beruf 8. Konferenz für Fremdsprachen & Business Kommunikation in der internationalen Wirtschaft Info: www.sprachen-beruf.com	Düsseldorf
19.-20.06.-2009	ADÜ-Nord-Seminar* Déjà Vu X für Fortgeschrittene Info: www.adue-nord.de	Hamburg
6.-10.07.2009	International Terminology Summer School 2009 Info: www.termnet.org	Köln

29.08.2009	International Conference on The Teaching of Computer-aided Translation Info: www.cat.tra.cuhk.edu.hk	Hong Kong
05.09.2009	ADÜ-Nord-Seminar* Projektorganisation: Qualitätssicherung im Übersetzerteam Info: www.adue-nord.de	Hamburg
11.-13.9.2009	Internationale Fachkonferenz Übersetzen in die Zukunft - Herausforderungen der Globalisierung für Dolmetscher und Übersetzer Info: www.uebersetzen-in-die-zukunft.de	Berlin
15.9.2009	Ingrid Amon: Die Macht der Stimme Vortrag über die beeindruckende Wirkung sprechtechnischer Basisübungen Info: http://www.unternehmen-erfolg.de	Neuss
28.-31.10.2009	50th Annual Conference of the American Translators Association Info: http://www.atanet.org	New York
4.-6.11.2009	tekom-Jahrestagung 2009 Info: http://www.tekom.de	Wiesbaden
12.-13.11.2009	International Symposium on Interpreting Studies 10th International Conference on Translation Info: http://www.interpreting.naturally@gmail.com	Castellón de la Plana
19.-20.11.2009	ASLIB conference Translating and Computer 31 Info: http://www.aslib.com/conferences	Berlin
20.-22.11.2009	Expolingua 22nd International Fair for Languages and Cultures Info: http://www.expolingua.com	Berlin
August 2011	FIT 2011 - Congrès Mondial / World Congress	San Francisco

* reduzierte Teilnahmegebühr für ATICOM-Mitglieder aufgrund einer Gegenseitigkeitsvereinbarung
Anfrage und Anmeldungen richten Sie bitte direkt an die genannte Kontaktadresse, nicht an ATICOM.

Wordfast-Aufbaukurs in Düsseldorf mit Elisabeth John



Am 08.02.2009 fand im Düsseldorfer Weiterbildungszentrum ein Wordfast-Aufbaukurs statt, natürlich geleitet von der Wordfast-Spezialistin Elisabeth John. Die Teilnehmer, darunter eine Kollegin aus Baden-Württemberg und ein Kollege aus Belgien, brachten recht unterschiedliche Vorkenntnisse und Wünsche mit. Während eine Kollegin noch am Vortag das Einsteigerseminar besucht hatte, nutzten die meisten Teilnehmer Wordfast Classics bereits bei ihrer Arbeit.

Zunächst wurde der Aufbau von *Translation Memory-Dateien* erläutert und Frau John empfahl uns, pro Sprachrichtung nur eine große TM-Datei anzulegen anstelle der getrennten-Organisation nach Fachgebieten oder Kunden.

Danach zeigte sie uns einige Einstellungen in *Pandoras Box*, was zu den ersten Aha-Erlebnissen führte (sicher nicht nur bei mir).

Wir lernten die Funktion und Einstellung von Attributen kennen und wie man diese mit Strafen (sog. *Penalties*) belegt. Mit der Einstellung von *Penalties* lässt sich vermeiden, dass ein im TM vorhandener, mit dem aktuellen Ausgangstext identischer Eintrag als 100%iges *Match* erscheint, damit z. B. unterschiedliche Kundenterminologie, unterschiedliche Themengebiete oder andere Aspekte berücksichtigt werden können und man nicht ohne ausreichende Kontrolle einfach nur auf „*Next segment*“ klickt.

Anschließend wurden *Placeables* erläutert, die aus dem Ausgangssegment ins Zielsegment übernommen werden können.

Danach ging Frau John noch kurz auf die Aktualisierung des TMs und die Einstellung des *Quick-Clean-Ups* ein.

In der zweiten Hälfte ging es dann mit Nutzen und Einbindung von *Background Translation Memories* weiter. Im BTM wird nach 90%igen Übereinstim-

mungen gesucht, bevor das lokale TM herangezogen wird.

Ausführlich wurde dann die Glossarfunktion erläutert. Die Glossare müssen als tabstoppgetrennte TXT-Datei vorliegen, sie können jedoch ohne großen Aufwand auch aus dem Word- oder dem Excel-Format konvertiert und dann eingebunden werden. Es ist möglich, bei einer Wordfast-Sitzung drei Glossare einzubinden und Hierarchien festzulegen, in welcher Reihenfolge auf diese zugegriffen wird. Anschließend zeigte uns Frau John, wie wir die *Propagation* nutzen können: Im Glossar befindliche Einträge können direkt ins Zielsegment eingefügt werden, sie werden dann farblich markiert. So kann man sich unnötige Tipperei oder die Cut and Paste-Funktion sparen.

Am Nachmittag lernten wir, wie man mit dem kostenfreien *PlusTools* Texte alinieren kann. Mit diesem Tool lassen sich aus früher übersetzten Texten noch nachträglich TMs erstellen. Zunächst wird eine zweiseitige Tabelle mit den Ausgangs- und Zielsegmenten erstellt, die jedoch häufig manuell überarbeitet und angepasst werden muss, weil die Elemente nicht immer korrekt zugeordnet werden. Diese manuelle Anpassung kostet Zeit und ist daher wenig effizient. In der Kaffeepause demonstrierte Frau John

daher ein kostenpflichtiges Programm, das die mühsame Nachbearbeitung auf ein Minimum reduziert und dessen Anschaffung sich bei häufigem Alinierungsbedarf auszahlen kann.

Abschließend wurden uns noch das ebenfalls kostenfreie Tool *Werecat* vorgestellt, mit dessen Hilfe Powerpointdateien mit Wordfast bearbeitet werden können.

Auch Tipps zur Effizienzsteigerung durch Tastaturkürzel kamen nicht zu kurz. Insgesamt hat Frau John es gut gemeistert, auf die unterschiedlichen Vorkenntnisse und Wünsche der Teilnehmer einzugehen.

Fazit: Das Seminar hätte ich schon viel früher besuchen sollen und kann jedem Wordfast-Neuling nur empfehlen, auch das Aufbau-seminar so früh wie möglich zu belegen, wenn man sich das Tool angeschafft hat. Schade ist nur, dass ich in den ersten zwei Wochen nach dem Seminar fast nur Urkunden in Papierform auf dem Schreibtisch liegen hatte, für die sich nicht immer die umständliche Einbindung in Wordfast anbot, und ich die frisch erlernten Tipps und Tricks zunächst nur in geringem Maße anwenden konnte.

Bettina Behrendt
behrendt@jurislation.de

Workshop für Portugiesisch-Übersetzer: Der Gerichtsaufbau in Brasilien und Portugal

Bereits zum dritten Mal hat Susanna Lips für ATICOM einen eintägigen Workshop für Portugiesisch-Übersetzer organisiert, der am 31. Januar 2009 wie im Vorjahr im Kolpinghaus in Frankfurt stattfand. Thema war in diesem Jahr der Gerichtsaufbau in Brasilien und Portugal mit den Referentinnen Dr. Tinka Reichmann und Maria de Fátima Veiga.

Dr. Tinka Reichmann hat den Diplom-Übersetzerstudiengang (Englisch, Französisch, Spanisch und Portugiesisch) an der Universität des Saarlandes absolviert und dort auch in Angewandter Sprachwissenschaft und Übersetzungswissenschaft promoviert. Sie war als vereidigte Übersetzerin beim Landgericht Saarbrücken und beim Oberlandesgericht Sarreguemines/Frankreich tätig. Außerdem arbeitete sie als Dozentin am Institut für Angewandte Sprachwissenschaft und Übersetzung und als Lektorin des Instituto Camões an der Universität des Saarlandes. Derzeit lehrt sie deutsch-portugiesische Übersetzung an der Universität São Paulo.

Maria de Fátima Veiga stammt aus Lissabon. Sie ist portugiesische Touristikfachfrau und staatlich geprüfte Reiseleiterin. In Frankfurt am Main studierte sie Rechtswissenschaften. Dort ist sie auch als Rechtsanwältin und Fachanwältin für Arbeitsrecht zugelassen und führt gemeinsam mit einer Kollegin eine Rechtsanwaltskanzlei, deren Schwerpunkt die langjährigen, internationalen Geschäftsbeziehungen mit Portugal und Brasilien sind. Darüber hinaus ist sie allgemein ermächtigte Übersetzerin der portugiesischen Sprache für die Gerichte und Notare im Land Hessen und Lehrbeauftragte für portugiesisches Recht an der Johann Wolfgang Goethe-Universität in Frankfurt.

Beide Referentinnen sind Mitglieder des BDÜ, Dr. Tinka Reichmann darüber hinaus auch des portugiesischen Übersetzerverbandes ATeLP.

Aus den Vorträgen wurde ersichtlich, dass der portugiesische und brasilianische Gerichtsaufbau nicht nur im Vergleich zum deutschen, sondern auch untereinander erhebliche Unterschiede aufweisen.

Der Justizaufbau in Brasilien

Die brasilianische Gerichtsbarkeit ist in zwei Zweige unterteilt: den des Bundes und den der Bundesstaaten. Das höchste brasilianische Gericht, das **Supremo Tribunal Federal**, ist mit unserem Bundesverfassungsgericht vergleichbar.

Eine Besonderheit stellen die 1995 eingerichteten **Juizados Especiais Cíveis e Criminais** dar, deren große Effizienz und Akzeptanz dazu führte, dass sie 2001 auch auf Bundesebene eingeführt wurden. Diese Kleingerichte bzw. Gerichte für geringfügige Belange ermöglichen ein vereinfachtes Schnellverfahren für Zivil- und Strafsachen geringeren Umfangs. Damit wird der Zugang zur Justiz erweitert und vereinfacht.

Besondere Aufmerksamkeit genießen dabei die **Juizados Itinerantes** („mobile Gerichte“), bei denen sich das Gericht per Bus und sogar per Schiff direkt zu den Menschen begibt, die häufig nicht lesen und schreiben können und denen aufgrund mangelnder Bildung und Information sowie der schlechten Infrastruktur der Zugang zu den ordentlichen Gerichten erheblich erschwert ist. Vor allem verwaltungsrechtliche



Angelegenheiten wie Eheschließungen, Scheidungen, die Ausstellung von Urkunden und Ausweisen etc. werden hier geregelt. Eine spezielle Institution der Streitschlichtung im Verkehrsrecht sind die **Juizados Volantes**, die auf den Straßen Brasiliens Verkehrsunfallsachen vor Ort regeln.



Weitere Besonderheiten in Brasilien sind das **Supremo Tribunal Eleitoral**, das sogenannte „Bundeswahlgericht“, denn in Brasilien herrscht Wahlpflicht, sowie die **Defensores Públicos**, die sogenannten amtlichen Pflichtverteidiger, die anders als bei uns an den sogenannten **Defensorias** auf Bundes- und bundesstaatlicher Ebene fest ange stellt sind.

Der Justizaufbau in Portugal

In Portugal wird derzeit eine große Justizorganisationsreform durchgeführt. Das noch gültige Gesetz Nr. 3/99 vom 13. Januar 1999 soll durch das Gesetz über die Organisation und Arbeitsweise der ordentlichen Gerichte (**Lei de Organização e Funcionamento dos Tribunais Judiciais**) Nr. 52/2008 vom 28. August 2008 ersetzt werden. Das neue Gesetz, welches einen übersichtlicheren Gerichts Aufbau vorsieht, flächendeckender ist und mehr Kompetenzen vergibt, wird voraussichtlich ab

dem 1. April 2009 bis zum 31. August 2010 zunächst in den Pilot-Gerichtsbezirken Alentejo Litoral, Baixo-Vouga und Grande Lisboa Noroeste eingeführt. (Erst ab dem 01.09.2010 soll das neue Gesetz sodann für das gesamte Land – vorbehaltlich eines Bewertungsberichtes – in Kraft treten.)

Ein Unterschied zwischen dem alten und dem neuen Gesetz ist der Wegfall der **Círculos Judiciais**, der „Gerichtskreise“. Zukünftig wird es ausschließlich **Distritos Judiciais** und **Circunscrições** bzw. **Comarcas**, also Gerichtsober- und -unterbezirke geben. Aus den ehemals vier Gerichtsbezirken Lissabon, einschließlich Azoren und Madeira, Porto, Coimbra und Évora entstehen fünf neue Gerichtsoberbezirke: Norte (Nordportugal), Centro (Zentralportugal), Lisboa e Vale do Tejo (Lissabon und das Tejo-Tal), Alentejo und Algarve.

Die interne Gerichtsorganisation, d. h. der dreistufige Instanzenzug wurde beibehalten.

Eine wichtige Änderung ergibt sich bei den erstinstanzlichen Gerichten (**Tribunais de Comarca**): Nach dem bisherigen Gesetz Nr. 3/99 gibt es sowohl Juízos - Abteilungen mit Einzelrichtern (**Tribunal Singular**) oder Kammern (**Tribunal Colectivo**) als auch **Varas** – Kammern mit spezifischen Zuständigkeiten. Das neue Gesetz Nr. 52/2008 schafft die **Varas** ab und sieht lediglich Juízos mit all-

gemeiner oder spezieller Zuständigkeit vor (**Juízos de Competência Genérica e Especializada**).

Eine Besonderheit in Portugal sind die **Solicitadores**, die man sonst aus dem angelsächsischen Recht kennt. Hierbei handelt es sich um eine Art Rechtsbeistand ohne Anwaltsrang, der alle Aufgaben eines Rechtsanwalts wahrnimmt, sofern kein Anwaltszwang besteht.

Nachmittag: Praktische Textarbeit, Übersetzungsprobleme und Erfahrungsaustausch

Während der Vormittag den beiden Vorträgen und der Ausarbeitung umfangreicher Terminologien zum Gerichtsaufbau und den juristischen Berufen in Brasilien und Portugal gewidmet war, wurden am Nachmittag spezielle Übersetzungsfragen mit jeweils kleinen Exkursen diskutiert. Die Teilnehmer hatten Texte und deren Übersetzungen eingereicht, anhand derer spezielle Übersetzungsprobleme erörtert wurden. In diesem Zusammenhang wurden auch die Änderungen im portugiesischen Familien- und Scheidungsrecht besprochen, in welchem das Schuldprinzip abgeschafft wurde und aus der **Poder Paternal** (väterliche Gewalt) die **Responsabilidade Parental** (elterliche Sorge) wurde. Angesprochen wurden auch die unterschiedlichen Termini für „Gutachten“ im Brasiliani-

schen und Portugiesischen sowie die Frage der Anerkennung von in Deutschland angefertigten Übersetzungen in Brasilien, welche im Ermessen des jeweiligen Richters liegt.

Rück- und Ausblick

Der große Erfolg dieses nun bereits dritten Workshops für Portugiesisch-Übersetzer und die von Jahr zu Jahr gestiegene Teilnehmerzahl sind letztendlich auch darauf zurückzuführen, dass es sich um die einzige Fortbildungsveranstaltung dieser Art für

Portugiesisch handelt. So reisten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer wieder aus allen Teilen Deutschlands an. Im Jahre 2010 wird der Workshop am 30. Januar wieder in Frankfurt stattfinden. Thema wird dann das Strafrecht in Brasilien, Portugal und Deutschland anhand von Vorträgen, Textarbeit und der gemeinsamen Erarbeitung von Terminologien sein.

*Bettina Müller (BDÜ),
Diplom-Übersetzerin und Touristikfachwirtin
bettina.mueller@metafrase.de*

VERANSTALTUNGSBERICHTE

Workshop Gerichtsdolmetschen für Portugiesisch-Übersetzer

Am 1.2.2009 fand im Kolpinghaus Frankfurt am Main ein ATICOM-Workshop für Portugiesisch-Übersetzer zum Thema Gerichtsdolmetschen statt. Die Idee dazu wurde im Zusammenhang mit den bereits seit mehreren Jahren erfolgreich durchgeführten Workshops zum Thema Urkundenübersetzen für Portugiesisch-Übersetzer geboren und von Frau Susanna Lips, Köln, und Frau Dr. Tinka Reichmann, São Paulo, in die Tat umgesetzt.

Die elf Teilnehmerinnen, von denen die meisten bereits an dem am Vortag durchgeführten Übersetzerworkshop



teilgenommen hatten, erwartete ein anspruchsvolles Programm. Zunächst gab es eine theoretische Einführung zum Thema Gerichtsdolmetschen von Frau Dr. Reichmann mit interessanten Literaturtipps und Anregungen für die folgende Diskussion

und den Erfahrungsaustausch. Auch rechtliche Aspekte der Tätigkeit vor Gericht spielten hier eine Rolle. Die meisten Teilnehmerinnen hatten bereits Erfahrungen auf dem Gebiet des Gerichts- und Behördendolmetschens, wobei diese verschieden ausgeprägt waren.

Während es für einige in der Diskussion stärker um direkte sprachliche Fragen ging, waren andere vor allem an einer Besprechung der Situation an sich, nämlich als Dolmetscher vor Gericht zu stehen, interessiert.

Besprochen wurden Themen wie Einzu-eins-Dolmetschen, Vermittlung von Kulturstandards (ja oder nein, und wenn ja, in welchem Maße), Dolmetschetechniken vor Gericht, Einstellen auf das Dolmetschen in asymmetrischen Kommunikationssituationen, die Problematik der Neutralität und potenzielle Rollenkonflikte sowie Stressbewältigung.

Nach einer angeregten Diskussion ging die Gruppe mit gespannter Erwartung auf den praktischen Teil des Workshops in die Pause.

Der zweite Teil des Seminars bestand in der Durchführung einer Simulation von Gerichtsverhandlungen mit Rollenspiel. Die vorgegebene Situation

war folgende:

Ein portugiesischsprachiger Bürger steht als Angeklagter vor einem deutschen Strafgericht.

Gedolmetscht werden musste die gesamte Verhandlung, also die Anklage, die Ausführungen des Richters, des Staatsanwaltes, des Angeklagten und der Zeugen sowie die Plädoyers, das Urteil und die Urteilsbegründung.

Ein Teil der Teilnehmerinnen übernahm die entsprechenden Rollen, ein anderer Teil beobachtete die „Verhandlung“. Die zu dolmetschenden Texte lagen teilweise in Schriftform vor, jedoch nicht alle und nicht in vollem Umfang.

In einer zweiten Runde mit wechselnden Teilnehmerinnen wurde die Simulation mit einem anderen Fall wiederholt, bei dem lediglich die Anklageschrift vorgegeben war. Hier wurde besonderes Augenmerk auf das Dolmetschen von Zeugenaussagen gelegt, die teilweise in verschiedenen Dialekten erfolgten.

Wohl für alle Beteiligten waren diese praktischen Übungen sehr nützlich. Einige Teilnehmerinnen konnten sich direkt ausprobieren und in einer guten und von gegenseitigem Vertrauen geprägten Atmosphäre ihre Fähigkeiten unter Beweis stellen. Andere sammel-

ten Terminologie und Redewendungen und deren Entsprechungen in der jeweils anderen Sprache für ein zu schaffendes Glossar.

Ein großer Vorzug der Runde war ihre Zusammensetzung aus deutschen und portugiesischen Muttersprachlerinnen (letztere aus Brasilien und Portugal). In guter Teamarbeit konnten so unterschiedliche Begriffe, Redewendungen und Ausdrucksweisen gleich „vor Ort“ auch unter Berücksichtigung der Unterschiede zwischen brasilianischem und europäischem Portugiesisch auf ihre Tauglichkeit geprüft werden.

Im Anschluss an die Übungen gab es eine Auswertungsrunde, in der von den Teilnehmerinnen eindeutig zum Ausdruck gebracht wurde, dass ein solcher Workshop ein sehr gutes Training und

eine Hilfestellung für die eigene Arbeit darstellt.

Daher soll dieser unbedingt wiederholt werden, es gab auch bereits konkrete Vorschläge für Inhalt und Strukturierung künftiger Seminare.

Am Ende bedankten sich die Teilnehmerinnen bei den Organisatorinnen des Workshops, ein Dank, der auch hier noch einmal zum Ausdruck gebracht werden soll. Ein solches deutschlandweites Seminar für die Arbeitssprache Portugiesisch ist eine einmalige Angelegenheit und eine sehr gute Möglichkeit zur beruflichen Weiterbildung für diejenigen, die mit dieser Sprache arbeiten.

*Irina Heinitz, Chemnitz
irina.heinitz@gmx.de*

FIT

FIT Europe: Zusammenarbeit auf europäischer Ebene

Der Weltverband

Wie bereits im FORUM-Heft 3/2008 berichtet, hielt die Fédération Internationale des Traducteurs (FIT) ihren alle drei Jahre stattfindenden Weltkongress Anfang August 2008 in Shanghai ab (dort wurde ATICOM durch den ADÜ

Nord vertreten). Es wurde ein neuer FIT-Rat mit Marion Boers aus Südafrika als Präsidentin gewählt. Von den 17 Ratsmitgliedern kommen jetzt nicht weniger als acht aus Europa.

Zuvor hatte es im Weltverband eine gewisse Unzufriedenheit gegeben, weil verschiedene europäische Mitgliedsverbände der Ansicht waren, dass europäische Interessen auf globaler Ebene nicht angemessen berücksichtigt wurden. Aufgrund der neuen Konstellation kann man jedoch mit Fug und Recht davon ausgehen, dass es in den nächsten Jahren eine bessere Kooperation zwischen der FIT Global und der europäischen Sektion geben wird.

Regionalzentrum Europa

Im Weltverband gibt es einige sogenannte Regionalzentren, darunter FIT Europe. Ein paar davon sind recht aktiv, andere existieren nur auf dem Papier. Wie in der letzten FORUM-Ausgabe berichtet, fand Anfang Dezember 2008 die Generalversammlung der FIT Europe in Paris statt. Bei den dortigen Neuwahlen zum Lenkungsausschuss erhielt ich die meisten Stimmen und wurde zum Vorsitzenden bestimmt. Auf dem Tisch liegen zahlreiche Projekte und Aufgaben, die jetzt fortgeführt bzw. weiterentwickelt werden müssen.

Projekte

Die Projekte, die auf europäischer Ebene verfolgt werden, befassen sich unter anderem mit folgenden Themen:

- **Arbeits- und Honorarbedingungen für Übersetzer:** Die Durchführung einer Online-Befragung in den europäischen Mitgliedsländern steht kurz bevor
- **Dolmetschen:** Eine Befragung der Mitgliedsverbände zu diesem Thema soll vorbereitet werden
- **Berufs- und Ehrenordnung:** Eine bereits verfasste europäische BEO muss noch umformuliert werden, um eine Konsensfähigkeit zu erzielen*
- **EU-Dienstleistungsrichtlinie:** Die Auswirkungen dieser sogenannten Bolkenstein-Richtlinie müssen untersucht werden
- **Normung:** Die Entwicklungen in diesem Bereich sollen erfasst und Informationen zur Zertifizierung nach EN 15038 in den einzelnen Ländern zur Verfügung gestellt werden*
- **Zahlungsausfälle:** Die bereits gesammelten Informationen zu den Inkassoverfahren in den einzelnen Ländern werden ergänzt*
- **Informationsaustausch:** Ein virtueller Austausch unter den Verbänden, z. B. zu Weiterbildungsfragen, ist geplant
- **Aufnahmekriterien:** Es ist beabsichtigt, die vorhandene Datenbank um die Aufnahmekriterien diverser nationaler Verbände zu ergänzen*

- **EUATC:** Die Beziehungen zum europäischen Verband der Übersetzungsunternehmen sollen weiterentwickelt werden
- **Finanzen:** Eine solide Grundlage für die Finanzierung von FIT Europe muss erarbeitet werden

Besondere Prioritäten

Meines Erachtens ist es jetzt besonders wichtig, die Kontakte zu den EU-Einrichtungen zu pflegen und innerhalb der FIT selbst engere Beziehungen zum Rat und zu den Ausschüssen anzustreben und dadurch den Informationsaustausch zu fördern. Es gibt u. a. folgende **FIT-Ausschüsse:**

Community Based Interpreting; Media; Training; Legal Translation and Court Interpreting; Copyright; Literary Translation; Terminology; Translation Technology; Human Rights; Standards; Translation and Cultural Adaptation.

Es ist also unerlässlich, soweit wie möglich Informationen auszutauschen, vor allem wenn europäische Interessen betroffen sind, und dadurch eine Überschneidung der Aktivitäten und Aufgabengebiete zu vermeiden.

Generalversammlung

Um die Zusammenarbeit und den Zusammenhalt unter den europäischen Verbänden zu stärken, wurde in Paris beschlossen, die Generalversammlung künftig nicht mehr alle drei Jahre, sondern jährlich abzuhalten. Deshalb gibt es das nächste Treffen bereits Anfang September 2009 in Berlin, und zwar am Rande der dortigen internationalen BDÜ-Konferenz.

Fazit

Aufgrund der jüngsten Entwicklungen ist also zu hoffen, dass die europäischen Interessen jetzt stärker in der FIT zur Geltung kommen. In meiner neuen Rolle im Lenkungsausschuss von FIT Europe werde ich mich bemühen, zu diesem Ziel beizutragen und die oben genannten Projekte fortführen und möglichst zu einem erfolgreichen Abschluss bringen. Schließlich profitieren alle Aktiven im Bereich des Übersetzens und Dolmetschens von dieser Zusammenarbeit im europäischen und im globalen Rahmen.

** s. <http://www.fit-europe.org/>*

*Reiner Heard
reiner.heard@gmx.de*

Laudatio

ATICOM-Vorstandsmitglied Susanne Goepfert übergibt den ATICOM-Förderpreis 2008 an Frau Franziska Klink für ihren Abschluss im Masterstudiengang Fachübersetzen, ITMK, FH Köln, auf der Absolventenfeier am 23.1.2009

Liebe Absolventinnen und Absolventen,
sehr geehrte Damen und Herren,

meinen allerherzlichsten Glückwunsch Ihnen, die Sie heute ihren Studienabschluss feiern! Ganz offensichtlich sind Sie ein exzellenter Jahrgang, denn nun verleihe ich hier einen weiteren Preis. Unser ATICOM-Förderpreis ist in zweifacher Hinsicht besonders: Er wird jährlich nicht nur hochschulintern, sondern bundesweit im Wettbewerb mit Absolventen anderer deutscher Hochschulen errungen. Und: Vor knapp zehn Jahren ging der allererste ATICOM-Förderpreis an eine Absolventin der FH Köln. Wie schön, dass dieses Beispiel Schule gemacht hat!

Welches Engagement und welche Ausbildungsbasis Sie mitbringen, das konnten wir persönlich erfahren, als zwei von Ihnen, die heute hier Ihren Abschluss feiern, ihr Praktikum bei freiberuflichen ATICOM-Mitgliedern absolvierten. Dieser positive Eindruck hat



ATICOM-Vorstandsmitglied Frau Goepfert mit Frau Franziska Klink und Frau Prof. Hennecke

sich in der Bewerbung von Frau Franziska Klink bestätigt, die wir heute mit dem ATICOM-Förderpreis auszeichnen dürfen.

Frau Klink hat uns mit ihrer exzellenten Masterthese überzeugt, die neben einem innovativen wissenschaftlichen Ansatz eine große berufspraktische Relevanz aufweist. **Internationale Werbung als Gegenstand der Übersetzungspraxis. Eine Untersuchung deutscher und spanischer Printanzeigen unter besonderer Berücksichtigung der Kulturgebundenheit.** So lautet der Titel ihrer Arbeit. Um ausgewählte Beispiele von Printwerbung global agierender Unternehmen fundiert beurteilen zu können, hat Frau Klink wesentliche Grundlagen der Werbe- und Kommunikationsforschung aufbereitet und daraus eine eigene Methodik entwickelt. Wie es als Erstprüferin Frau Prof. Hennecke

formulierte: „Es ist ihr mit ihrer Arbeit überaus überzeugend gelungen, die Kulturgebundenheit internationaler Werbung nachzuweisen und daraus Anforderungen an die Übersetzerpraxis abzuleiten.“

Beim Lesen der Masterarbeit wird schnell klar, dass die locker formulierte Marketing-Erkenntnis **„Die Deutschen wollen überzeugt, die Engländer amüsiert und die Franzosen verführt werden!“** wohl einen Kern treffen mag. Aber selbst wenn man für den spanischen Werbestil die Adjektive „kreativ und geschmackvoll“ ergänzt, so kann dies nur ein Aspekt sein, der bei der kulturellen Rezeption eine Rolle spielt. Frau Klink hat sowohl auf visueller als auch auf sprachlicher Ebene untersucht, in welchem Umfang kulturelle Besonderheiten Werbungsstrategien bestimmen müssen, wenn diese Erfolg haben sollen – in globalem, spezifisch lokalem oder auch „glokalem“ Rahmen. Standardisierung und Lokalisierung schließen sich dabei meist aus.

Ein Fachübersetzer kann zur Identifizierung und Lösung der Probleme beitragen, da er als Sprach- und Kulturmittler neben der Kenntnis der beiden Sprachen und Kulturen weitere wichtige Voraussetzungen mitbringt: Kommunikationsfähigkeit, selbstständiges kritisches Denken, die Fähigkeit zur Einarbeitung in neue Gebiete durch Recherche und Freude an der intel-

lektuellen Herausforderung. In einem Wort: Übersetzerkompetenz!

Frau Klink verfügt darüber in hohem Maße. Ihre Arbeit ist jetzt auch als Buch veröffentlicht worden, das ich hier heute zum ersten Mal in der Hand halte. (Es ist erschienen in der Reihe „Kölner Arbeiten zu Kultur und Sprache“ unter dem Titel **Kultur in der Werbung**; Johannes Herrmann Verlag.) Dieser Erfolg ist sicher ein Grund dafür, dass sie zur Vertiefung des Themas eine spätere Rückkehr an die Universität nicht ausschließt.

Frau Klink hat darüber hinaus bereits während des Studiums bemerkenswert viel Berufserfahrung gesammelt und ist seit August 2008 als Projektmanagerin in einer Übersetzungsagentur tätig.

Dabei wird sie festgestellt haben, dass in unserem Beruf der Informationsaustausch ganz groß geschrieben wird, ja, dass es ohne Knowledge-Sharing gar nicht geht. Darum bieten wir ihr mit unserem Förderpreis auch eine einjährige kostenlose Mitgliedschaft in unserem Fachverband der Berufsübersetzer und Berufsdolmetscher an. Bei ATICOM wird sie mehrere sehr effektive Kollegennetzwerke finden. Auch das Internetverzeichnis unserer Mitglieder, in dem potenzielle Auftraggeber gezielt nach Dolmetschern und Überset-

zern suchen können, hat schon vielen Berufseinsteigern den Marktzugang ermöglicht und wird von etablierten Kollegen als wertvolles Marketing-Instrument geschätzt.

Liebe Frau Klink, liebe Absolventinnen und Absolventen: Schauen Sie auf unserer Website und bei den Übersetzerstammtischen vorbei; dort finden Sie sogar Antworten auf Fragen, die sich Ihnen (bis jetzt) noch nicht gestellt haben! Auch Nichtverbandsmitgliedern steht dies kostenlos und unverbindlich offen – und bietet große Vorteile. (Nehmen wir nur die stark nachgefragten Stellenangebote und die Veranstaltungsübersicht der ATICOM-Website.) Heute, nach dem offiziellen Teil dieser Feier, stehen zwei meiner Kolleginnen und ich Ihnen ebenfalls gern für Fragen zur Berufswelt zur Verfügung. Nutzen Sie alle Möglichkeiten, in Ihrem eige-

nen Interesse zu kommunizieren!

Mit diesem wichtigen Exkurs zur Werbung für interkollegiale Kommunikation komme ich auf das Thema **Internationale Werbung als Gegenstand der Übersetzerpraxis** zurück: Ich darf nun mit großer Freude den ATICOM-Förderpreis an Frau Franziska Klink verleihen.

Liebe Frau Klink, in Anerkennung Ihrer Studienleistungen im Masterstudiengang Fachübersetzen und insbesondere Ihrer perfekt gelungenen Masterarbeit überreiche ich Ihnen mit dieser Urkunde den ATICOM-Förderpreis 2008. Der beigefügte Scheck über 500 Euro soll Ihnen den Berufsstart versüßen.

Ich sage es Ihnen mit Blumen: Ich wünsche Ihnen von ganzem Herzen alles Gute für Ihre berufliche Zukunft. Das Netzwerk der ATICOM-Mitglieder steht Ihnen offen!

ATICOM-FÖRDERPREIS

Rezension der Masterarbeit „Kultur in der Werbung“

Franziska Klink: Kultur in der Werbung – Neue Herausforderungen für die Übersetzerpraxis, Gießen, 2008.
Erschienen als Band 3 der Kölner Arbeiten zu Sprache und Kultur,
Hg. Angelika Hennecke
ISBN 978-3-937983-18-9

Die Masterarbeit von Franziska Klink, die mit dem ATICOM-Förderpreis 2008 ausgezeichnet wurde, liegt nun als Band 3 der Reihe „Kölner Arbeiten zu Sprache und Kultur“ vor und ich wurde gebeten, diese Arbeit zu rezensieren. Ich, Übersetzerin ohne akademischen

Hintergrund. Kaufmännischer Werdegang, Zusatzausbildung in Fremdsprachen, Abschluss der Industrie- und Handelskammer als Wirtschaftsübersetzerin, langjährige praktische Berufserfahrung.

Um es kurz zu machen: Ich habe den Text „gefressen“, so sehr fesselte er mich. An vielen Stellen konnte ich mir ein zustimmendes Nicken nicht verkneifen, an anderen wurde ich überrascht von der Darstellung eines Zusammenhangs, den ich nie zuvor so hätte formulieren können, auch wenn er sich vielleicht im Bauchgefühl schon einmal bemerkbar gemacht hatte. Trotz der zum Teil sehr wissenschaftlich geprägten Fachsprache empfehle ich das Buch daher allen Kolleginnen und Kollegen, die Texte aus den Bereichen Werbung, Marketing oder Verkaufsunterstützung im weitesten Sinne übersetzen.

Vergleich von Werbeanzeigen

Das Herzstück der Masterarbeit ist der Vergleich von Werbeanzeigen in deutschen und spanischen Printmedien – eine plakative Form, alles bis dahin über die kulturellen Grundlagen und Unterschiede Gesagte am praktischen

Beispiel zu erläutern. Bis Klink zu diesem Punkt kommt, beschäftigt sie sich jedoch zunächst mit der Bestandsaufnahme der werblichen Umwelt, der Definition von Zielgruppen und der Frage, welche Werbestrategie die jeweils angemessene ist. Da wird die Globalisierung daraufhin untersucht, ob sie tatsächlich eine Internationalisierung und Vereinheitlichung der Lebensstile und Wertvorstellungen mit sich bringt, wie gern und häufig propagiert wird. Wenn nicht, sind auch standardisierte Werbekampagnen, die für jedes Land der Welt gleich aussehen, wenig Erfolg versprechend. Schon an dieser Stelle kommt der Begriff der Kultur ins Spiel, der ausführlich diskutiert und erläutert wird. Dabei deckt Klink ein weites Feld

ab, das über die Sprache, die den Übersetzer üblicherweise interessiert, weit hinausgeht. Farben, Bilder und Symbole gehören zur (Werbe-)Kommunikation untrennbar dazu. Auch Bilder müssen also „übersetzt“, oder adaptiert werden.

Dr. Best gibt es gar nicht

Sogar dem Stil der Werbebotschaft gilt eine eigene Betrachtung, denn ob im Empfängerland stilistische Mittel wie Ironie, Humor, Wortspiele oder doch



eher trockene Sachlichkeit ankommen, entscheidet in starkem Maße über Erfolg oder Misserfolg einer Kampagne. Als Beispiel nennt Klink hier den aus der Fernsehwerbung bekannten Zahnarzt Dr. Best, der Mundpflegeprodukte bewirbt. Dieser fiktive Wissenschaftler existiert nur in der deutschen Werbung – alle anderen Länder der Welt kommen ohne den Experten aus. Das Bedürfnis nach einer wissenschaftlich fundierten Werbebotschaft als Teil der Kultur einer Zielgruppe zu erkennen und zu bedienen, ist daher Grundlage einer erfolgreichen Werbung.

Empfängerperspektive kennen

Auch die Werte des Empfängerlandes und das Selbstverständnis der Zielgruppe spielen eine wichtige Rolle, wie Klink am Beispiel einer Spülmaschinenkampagne zeigt. In den USA war die Werbung, die den Zugewinn an Freizeit nach Erwerb der Spülmaschine als Kaufgrund heraus hob, sehr erfolgreich. Die Übersetzungsabteilung erhielt den Auftrag, die Anzeige für den südamerikanischen Markt ins Spanische zu übersetzen, und erledigte ihn prompt. Die Kampagne wurde ein glatter Misserfolg, da Hausfrauen in lateinamerikanischen Ländern nicht danach streben, mehr Freizeit zu haben. Erstrebenswert für sie wäre eher, sich mehr um ihren Mann und ihre Kinder kümmern zu können. [Wenn ich mir nun vorstelle, dass eine entsprechende lateiname-

rikanische Kampagne in Deutschland lief, die zwar korrekt übersetzt, aber nicht kulturell übertragen wurde, sehe ich vor meinem geistigen Auge eine Welle der Entrüstung über das in dieser Werbung transportierte Frauenbild und die offenbar nutzlosen Bestrebungen der Emanzipationsbewegung herrollen...]

Merkmale europäischer Werbestile

Viele Faktoren kommen also zusammen, bis eine Werbekampagne zielgruppengenaу konzipiert ist, also in Stil, Ton, Wortwahl und formalen Elementen die gewünschte Botschaft transportiert. Klink zeigt einige Merkmale nationaler Werbestile in einer Übersicht, die verdeutlicht, dass dieselbe Werbeanzeige vermutlich nicht in verschiedenen Ländern gleich funktioniert. Die Deutschen legen Wert auf Ehrlichkeit [zumindest das, was danach aussieht], während die Italiener dem ästhetischen Anspruch den höchsten Wert zuordnen. In Großbritannien und Frankreich muss Werbung unterhaltsam und witzig sein, bei den Franzosen jedoch mit einem Einschlag zur Ästhetik, bei den Briten mit einem Schuss Ehrlichkeit. Spanische Werbung muss kreativ, geschmackvoll und ein bisschen seriös daher kommen und für die Dänen ist Seriosität mit Information gepaart entscheidend.

Der Anzeigen-Test

Nach so viel Theorie macht Klink die

Probe aufs Exempel. Jeweils eine deutsche und eine spanische Printanzeige für ein- und dasselbe Produkt werden untersucht. Die Produkte: ein Auto, eine Kaffeemaschine und eine Haartönung. Die Ergebnisse sind frappierend.

Die Auto-Anzeigen unterscheiden sich in fast allen untersuchten Merkmalen: In den verwendeten Fotos, der Textmenge, den tatsächlichen Texten und vor allem in der Botschaft, die die Werbung vermittelt. Produktqualität, Wert und zwischenmenschliche Emotionen wie Zuneigung werden in der deutschen Anzeige durch das Zusammenspiel von visuellen und textuellen Elementen transportiert. „Die Gesamtbotschaft lässt sich resümieren als: Der Peugeot 207 CC ist das Original unter den Cabriolets und dieses zu besitzen bzw. zu verschenken macht glücklich!“ Ganz anders jedoch die spanische Anzeige, die mehr Wert auf die Neuartigkeit und Innovationskraft des Produktes legt, zudem noch den Spaß am Cabrio ebenso wie die Sinnhaftigkeit des Fortbewegungsmittels betont und deren emotionaler Fokus nicht das (zwischenmenschliche) Glück ist, sondern die Freiheit: „Das Fahren bzw. Besitzen des Peugeot 207 CC schenkt Freiheit!“

Milchkaffee ist gemütlich

Auf größtmögliche Standardisierung der Printanzeigen setzt hingegen Nest-

lé in seiner Kampagne für die Kaffeemaschine Nespresso. Fast könnte man die deutsche und die spanische Anzeige als Rätselbild nebeneinander stellen mit der Aufgabe: Suchen Sie die Unterschiede. Das ist schnell getan, denn die Anzeige ist minimalistisch. Ein Testimonial (George Clooney, offenbar weltweit bekannt genug, um international zu werben), eine Kaffeemaschine und der Slogan „Nespresso. What else?“, der in beiden Anzeigen in englischer Sprache bleibt. Der Unterschied: In der deutschen Anzeige ist zusätzlich ein Glas mit Latte Macchiato abgebildet. Diese Kaffeespezialität steht für die deutsche „Bewertung des Kaffeetrinkens als soziale Zusammenkunft [...], bei der häufig Latte Macchiato oder Cappuccino getrunken wird.“ Die damit assoziierten Begriffe von Gemütlichkeit und Freizeit werden implizit auf die Kaffeemaschine übertragen.

Und die Moral von der Geschicht?

... „nur übersetzen“ lohnt sich nicht! Oder, wie Franziska Klink es formuliert: „Anhand der Ergebnisse dieser Arbeit wurde illustriert, dass das Übersetzen eines Fachtextes der Textsorte Werbung einen Übersetzer erfordert, der sowohl dem Anspruch als Sprach- und Kommunikationsexperte als auch der Rolle des Kulturmittlers gerecht wird.“

*Jutta Profijt
post@profijt.de*

Bundesverdienstkreuz für Übersetzer

Gleich drei Übersetzer erhielten in den letzten Monaten das Bundesverdienstkreuz für ihre Tätigkeit als Brückenbauer und Botschafter zwischen den Kulturen.

Wie die Badische Zeitung meldet, wurde die gebürtig aus Bayern stammende **Ragni Maria Gschwend** in Freiburg geehrt, wo sie seit 32 Jahren lebt und arbeitet und vor 30 Jahren den ersten Stammtisch für Übersetzer gründete. Zu der Zeit, als sie mit dem Übersetzen begann, so Gschwend in der Badischen Zeitung vom 14. November 2008, sei diese Tätigkeit im Allgemeinen noch ein ambitioniertes Hobby gewesen. Das hat sich, nicht nur für sie, inzwischen geändert. Gschwend erhielt für ihre Übersetzungen aus dem Italienischen von Svevo, Magris und Moresco bereits den Leipziger Buchpreis und den Celan-Preis. Neben ihrer beruflichen Tätigkeit engagiert sie sich im „Freundeskreis zur internationalen Förderung literarischer und wissenschaftlicher Übersetzungen“ auch überregional.

Helmut Frielinghaus wurde im Oktober 2008 in Hamburg mit dem Bundesverdienstkreuz ausgezeichnet, meldet das Hamburger Abendblatt vom 8. Oktober 2008. Frielinghaus gelte

als einer der wichtigsten Übersetzer von spanischen und US-amerikanischen Schriftstellern sowie Autoren, die sich in ihren Werken mit dem Thema NS-Zeit und Holocaust auseinandersetzen. Neben seiner Arbeit als Übersetzer ist Frielinghaus auch als Herausgeber, Verleger und Lektor tätig.



Der VS-Verband deutscher Schriftsteller schließlich greift eine Pressemeldung der Berliner Senatskanzlei für Kulturelle Angelegenheiten vom 19. November 2008 auf und berichtet über die Ehrung des Berliner Übersetzers **Klaus-Jürgen Liedtke** mit dem Bundesverdienstkreuz. In seiner Begründung hob der Kulturstaatssekretär André Schmitz als eines seiner bedeutendsten Werke die Übertragung des Gesamtwerkes des schwedischen Autors Gunnar Ekelöf hervor, der in seiner Heimat als wichtigster Lyriker des 20. Jahrhunderts gelte. Liedtke erhielt bereits den „Preis des Schwedischen Schriftstellerfonds“, den „Übersetzerpreis der Schwedischen Akademie“ und weitere Auszeichnungen. Er engagiert sich u. a. im „Baltic Writers' Council“ und im „Three Seas Writers and Translators Council“. (apr)

Das ist der Hammer: Übersetzungen bei MyHammer.de

Die Idee ist genial einfach: Um Auftraggebern beliebiger Dienstleistungen oder Gewerke das Leben möglichst leicht zu machen, gibt es im Internet eine Plattform für Ausschreibungen. Diese Plattform heißt MyHammer (www.myhammer.de). Dort gibt derjenige, der eine Arbeit zu vergeben hat, die Details ein, dann lehnt er sich zurück und wartet. Auf Angebote.



Ursprünglich spezialisiert auf Handwerksleistungen, bedient MyHammer inzwischen die ganze Vielfalt möglicher Dienstleistungen und Gewerke. Auch Übersetzungen. Sogar, man höre und staune, **die Königsdisziplin: Simultan-Übersetzungen**. Doch davon später.

Anfrage: „Übersetzung einer Mail vom Deutschen ins Englische. Zeitaufwand schätze ich max. 30 Minuten.“ Angebote: 29 bis 10 Euro. Ohne Nachfrage nach der Länge der Mail oder dem Inhalt. Das ist Sportsgeist. Die Anbieter geben nicht zu erkennen, wer oder was sie sind. Privatleute, die gerade nichts Besseres zu tun haben, als eine E-Mail zu übersetzen? Oder doch vielleicht Übersetzer, die sich denken, dass Kleinvieh eben auch Mist macht?

Anfrage: „Übersetzung einer Ausbildungsverordnung für Elektroberufe.

Grammatikalisch sehr einfacher Text mit Fachbegriffen aus der Elektrotechnik und Mechanik. Die Fachwörter sind das Anspruchsvolle bei der Übersetzung, sie wiederholen sich aber mehrfach. Das Textformat entspricht einem Gesetzestext. Umfang der Übersetzung beträgt ca. 35 DIN A5 Seiten, damit etwa 5000 Wörtern. Text ist leider nicht digital verfügbar und wird als Kopie bereitgestellt. [...] Eine Textprobe kann ich vorab verschicken oder faxen.“

Hier hört sich schon die Ausschreibung deutlich seriöser an, auch wenn die Begriffe ein bisschen durcheinander geraten. Das Textformat wäre wohl eher ein Fließtext, die Textart ein Gesetzestext und dann bliebe die Frage, wieso bei einem Gesetzestext das Anspruchsvollste die Fachwörter sind. Die Unart, dass Auftraggeber uns gern vorgeben, was an einem Text nun das Anspruchsvolle ist (sonst nur Gesetzestext, alles easy), ist aber nun

wahrlich kein spezielles Problem bei MyHammer. Immerhin wird eine Textprobe angeboten, was bereits auf ein durchaus vorhandenes Problembewusstsein hinweist.

Günstigstes Angebot: 129 Euro. Das macht 2,5 Cent pro Wort. Bei einem Text, der zwar viele Wiederholungen aufweist, leider aber nicht digital vorliegt, also die typischen Vorteile für ein Translation-Memory-System nicht nutzbar macht. Das Angebot stammt von einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts mit Gründungsjahr 2009. Weitere Angaben z. B. zur Anzahl der Gesellschafter, deren Qualifikationen, Erfahrungen oder Vorgeschichte fehlen. Ist das jetzt preiswert oder billig?

Immerhin gibt es weitere Angebote, darunter eins von einem in Berlin lebenden Amerikaner, dessen Muttersprache Englisch ist und der das Deutsche von seinem Vater lernte. Er hat etwas studiert (was, verrät er nicht) und arbeitet seit Jahren (seit wann ist geheim) in Berlin für große Firmen (Sie ahnen es...) als Übersetzer. Insgesamt ist der Auftritt jedoch seriös und glaubwürdig – und die Details der Ausbildungen stehen auch nicht bei unseren Einträgen in den Gelben Seiten.

Den höchsten Preis mit 500 Euro verlangt eine Diplom-Übersetzerin, die

Mitglied des BDÜ ist und ihren Werdegang von der Uni Germersheim einschließlich ihrer freiberuflichen Tätigkeit seit 1998 darstellt. Ob das reicht, den Auftrag zu bekommen?

Oder ob doch der Anbieter für 330 Euro den Zuschlag bekommt, der seine Qualifikation so darstellt: „Sie sind auf der Suche nach jemandem ... der anders arbeitet? ... der Unmögliches möglich macht? ... für den Außergewöhnliches gewöhnlich ist? Sie suchen ... innovative Lösungen? ... kompetente Beratung? ...“ (Die Auslassungspunkte sind original.) So geht es noch eine Weile weiter – einen Hinweis auf Übersetzungen sucht man allerdings vergeblich.

Für Simultan-Übersetzer (!) bietet sich die Möglichkeit, 20 DVDs (ungenannten Inhalts) mit 25 Stunden Laufzeit in Heimarbeit vom Englischen ins Deutsche zu übersetzen, auf CD aufzunehmen und an den Auftraggeber zu senden. Bei guter Durchführung winken Folgeaufträge.

Mit 380 Euro bewirbt sich ein Zusammenschluss von 50 Freiberuflern, immerhin 500 Euro verlangt ein Webdesigner, der eine ganze Liste von Qualifikationen in Javascript, Webdesign, Bannererstellung etc. vorweisen kann. Von Übersetzungserfahrung keine Spur. Wer da wohl zum Zuge kommt?

Nun wäre ich wirklich gespannt, welcher „Simultan-Übersetzer“ mit eigenem Tonstudio für 15 Euro pro Stunde DVDs dolmetscht. Aber auch interessant wäre die Frage, ob (offenbar) seriöse Anbieter wie die Diplom-Übersetzerin tatsächlich über MyHammer an

Aufträge kommen. Erfahrungsberichte für eine der nächsten FORUM-Ausgaben bitte an:

geschaeftsstelle@aticom.de
(apr)

Ein Plädoyer gegen Dumpingpreise

Das Thema „Angemessene Preise für Übersetzungs- und Dolmetschleistungen“ ist alt und vieldiskutiert. Die Marktöffnung der EU nach Osten und die Finanzkrise stellten zwei weitere Marksteine für einen verschärften Wettbewerb dar. Dazu kommt das Internet, in dem über Plattformen verstärkt das praktiziert wird, was bisher über Rundmails an einzelne Übersetzer erfolgte: die Suche nach dem billigsten Anbieter.

Wie verträgt sich dies mit der Forderung nach einer immer höheren Qualifikation von Übersetzern und Dolmetschern? Wie können sich qualifizierte Übersetzer in diesem Umfeld behaupten und abgrenzen? Gibt es ganz speziell gelagerte Fälle, in denen es erforderlich erscheint, auf einen Dumpingpreis einzugehen oder ihn selbst anzubieten?

Ganz unabhängig vom Marktumfeld ist es für Einzelübersetzer nicht ratsam, einen Dumpingpreis anzubieten, der ja oftmals nicht nur unter einem bestimmten Referenzpreis liegt, sondern nicht einmal kostendeckend ist. Wichtig ist hier die Erkenntnis, dass ein Preis nicht nur ein „Marktpreis“ sein kann, sondern etwas, das jeder Anbieter aus seiner individuellen Situation heraus kalkulieren muss.

Preise zum Überleben

Ein qualifizierter Berufsübersetzer oder Berufsdolmetscher bietet am Markt seine Dienste an, um davon zu leben. Kann man sich hier eine Situation vorstellen, wo ein Dumpingpreis sinnvoll, wenn auch nicht betriebswirtschaftlich ratsam sein kann? Als Einstiegspreis in einen Markt, bei einem neuen Auftraggeber zum Beispiel?

Wenn Handelsunternehmen zur Gewinnung von Marktanteilen und in einem Verdrängungswettbewerb auf dieses Mittel zurückgreifen, haben sie entweder die Möglichkeit, über eine Mischkalkulation mithilfe der bei anderen Waren erzielten Preise unter dem Strich doch noch rentabel zu arbeiten. Ansonsten müssen sie sich sicher sein, kurzfristig ihr Ziel zu erreichen, bestimmte Konkurrenten ausschalten und dann ihre Preise neu kalkulieren zu können. Als Großabnehmer können sie durch ihre Marktmacht billiger einkaufen und weiterhin relativ günstige Preise anbieten. Haben aber Freiberufler eine solche Perspektive? Für Übersetzer und Dolmetscher hieße dies, sie müssten entweder noch andere Einkommensquellen haben, die es ihnen erlauben, auch mit Dumpingpreisen zu überleben. Oder sie müssen andere für noch geringere Preise für sich arbeiten lassen, wenn sie selbst überleben wollen. Wer hält es für wahrscheinlich, dass ein Kunde beim nächsten Auftrag plötzlich den mehrfachen Preis akzeptiert? Es erscheint mehr als schwierig, sich aus einer Niedrigpreinsnische wieder herauszuarbeiten!

Daher ist es für jeden Freiberufler unerlässlich, eine betriebliche Kalkulation aufzustellen. Im **ATICOM-Fachseminar „Kosten und Kalkulation“** wurde eine solche Beispielrechnung aufgestellt (nachzulesen in dem ausführlichen

Bericht unter <http://www.aticom.de/a-seminf.htm#kalkulation>). Wer also seine Preisuntergrenze kalkulieren will, reduziere die monatlichen Kosten auf das zum „Überbrücken“ eines Monats absolut erforderliche Minimum und teile diesen Betrag durch die Anzahl der Stunden, die er/sie allerhöchstens in der Lage ist zu arbeiten. Das ist dann die Grundlage zur Kalkulation nach Zeilen oder Wörtern für das absolute Mindesthonorar, mit dem man gerade mal so „über die Runden kommen“ könnte. Hier hätte man die Untergrenze für seine Preisangebote. Aber das kann nicht über mehrere Monate oder gar Jahre gelten. Für eine realistische Stundenzahl sind nicht eine Ausnahmesituation und Maximalhöhe anzunehmen (sieben Tage die Woche à zwölf Arbeitsstunden oder gar mehr), sondern die Realität zu berücksichtigen, denn wie lange kann man wirklich Nächte und Wochenenden durcharbeiten und ohne Urlaub auskommen? Wird uns genügend Zeit für Terminologierecherche und Korrekturlesen bleiben? Auch Zeit für Fortbildung wird zunehmend wichtiger. Wünschenswert wäre eine Rücklage für Zeiten mit schlechter Auftragslage, Altersvorsorge, Krankenversicherung, Berufshaftpflichtversicherung, etc. - und auch die Einkommensteuern sollte man berücksichtigen.

Ein angemessenes Honorar eines freiberuflichen Übersetzers oder

Dolmetschers sollte auch zumindest an dem orientiert sein, was ein angestellter Kollege im Monat nach Hause bringt plus sich zusätzlich für Zeiten des Alters und der Krankheit an Vorsorgeansprüchen schafft. Wer als Übersetzer eine akademische Ausbildung hinter sich hat, könnte nach letzten Erhebungen als Angestellter mit zwei bis dreitausend Euro Einstiegsgehalt im Monat rechnen - plus zusätzliche Leistungen des Arbeitgebers.

Preise für Urkunden, Gerichte und Behörden

Für Urkunden oder die Arbeit für Behörden gibt es das JVEG, das Vergütungssätze vorsieht, die den erbrachten Leistungen wenigstens hinlänglich angemessen sind. Ermächtigte Übersetzer und allgemein vereidigte Dolmetscher sollten daher ihre Übersetzungs- und Dolmetschleistungen grundsätzlich nach JVEG abrechnen und zumindest die dort gegebenen Möglichkeiten der Preisgestaltung ausschöpfen.

Wie können wir z. B. für Privatpersonen eine Urkunde für 10 Euro oder noch weniger anbieten, wenn wir das Original in Empfang nehmen, über den Preis und Termin verhandeln, sorgfältig lesen/entziffern, übersetzen, ggf. Namen, Abkürzungen und Ämterbezeichnungen recherchieren, Wasserzeichen kontrollieren, alles am PC schreiben und

formatieren und unsere Urkunde noch einmal Korrektur lesen müssen, bevor wir sie ausdrucken, stempeln, unterschreiben und die Rechnung erstellen, alles dem Kunden übergeben, kassieren und den Vorgang verbuchen? Ganz sicher schaffen wir das nicht in einer Viertelstunde: Dolmetscher würden 55 Euro die Stunde erhalten - und dieser Preis ist ja noch nicht einmal „marktgerecht“, d. h., sie erhalten auf dem freien Markt höhere Sätze.

Für alle Übersetzer können aber die JVEG-Sätze auch in anderen Fachbereichen eine gute Argumentationshilfe und Kalkulationsgrundlage sein. Welcher andere Selbständige, inkl. Handwerker, gibt sich mit weniger als 45 Euro die Stunde zufrieden? Deklassieren wir nicht durch solche Angebote unsere Arbeit?

Marktsituation

Wachsender Konkurrenzdruck aus Ländern, in denen die Lebenshaltungskosten niedriger als bei uns sind, führt zu Preisangeboten, die aus unserer Sicht „Dumpingpreise“ sind – in einem anderen Land aber durchaus realistisch. Infolge der Auswirkungen der Finanzkrise auf die Wirtschaft und unsere Auftraggeber droht auch ein sinkendes Auftragsvolumen für unsere Branche. Einzelne Branchen sind sicher stärker betroffen als andere, aber bei vielen

gehen die Aufträge zurück und Insolvenzen drohen. Für Neueinsteiger wird es sicher noch schwieriger, ganz besonders beim Konferenzdolmetschen, wo man bei reduzierter Anzahl der Konferenztage bevorzugt auf erfahrene Kollegen zurückgreift.

Preiserhöhungen lassen sich in diesem Umfeld wohl kaum durchsetzen, aber ob man sich eine Preisreduzierung leisten kann, muss wohl kalkuliert sein, damit man nicht selbst in wirtschaftliche Schwierigkeiten kommt. Wie soll man sich verhalten?

Berufliches Selbstverständnis

Der Wettbewerb sollte nicht über den Preis, sondern über die Qualität ausgetragen werden! Es wird sich sicherlich lohnen, Kunden gezielt auszusuchen, über kundenspezifische Angebote nachzudenken oder Zusatzleistungen anzubieten. Kundenzufriedenheit muss das Ziel sein, aber auch Zufriedenheit mit unserer eigenen Leistung. Unser eigener Anspruch an unsere Arbeit sollte uns das erforderliche Selbstbewusstsein geben, den Wert unserer Arbeit gerade heute deutlich zu machen. Wir wissen um die Qualität der von uns angebotenen Dienstleistung und können unserem Auftraggeber erklären, welchen Nutzen er davon hat.

Rufen wir uns auch in Erinnerung, dass wir uns als Verbandsmitglieder zu kollegialem Verhalten verpflichtet haben. ATICOM hat in seiner Berufs- und Ehrenordnung festgelegt:

„DolmetscherInnen und ÜbersetzerInnen enthalten sich jeglicher Form unlauteren Wettbewerbs.“ „Sie versuchen nicht, MitbewerberInnen zu verdrängen, indem sie die üblichen Honorarsätze planmäßig und gezielt unterbieten.“

Darum sollte jeder möglichst die „Ausnahmefälle“ vermeiden, in denen doch Aufträge zu reduziertem Honorar angenommen oder an Kollegen weitergegeben werden. Es gibt genügend Argumente, die dafür sprechen, sich auch im Eigeninteresse (und sei es die Ausgangsposition bei der nächsten Preisverhandlung) für einen angemessenen Preis stark zu machen. Nur durch angemessene Preise kann man sicherstellen, genügend Zeit für eine Übersetzung bzw. genügend Vorbereitungszeit für einen Dolmetschtag einplanen zu können und damit Qualität sicherzustellen.

Wir streben ein hohes Qualitätsniveau unserer Übersetzungs- und Dolmetschleistungen an. Wir haben in unsere Ausbildung investiert und investieren weiter in kontinuierliche Fortbildung

und Arbeitsmittel und alles, was wir einem Kunden als zusätzliche Leistungen anzubieten haben. Es gilt, sich ggf. neu aufzustellen, z. B. durch verstärkte Arbeit in Netzwerken oder projektbezogenen Arbeitsgruppen. Kreativität in der Marketingarbeit, im Angebot und

in den Kundenbeziehungen ist gefragt. Das ist die Basis, von der aus wir uns zu entsprechenden Preisen verkaufen sollten!

*Susanne Goepfert
susanne.goepfert@t-online.de*

EU: Dolmetscher und Übersetzer verzweifelt gesucht

Die Europäische Union wächst und gedeiht, die Gremien und Verwaltungsstellen wachsen mit, nur der Übersetzungsdienst schrumpft. Dieses Schreckgespenst geistert derzeit durch die Korridore der EU-Kommission. Eine Kampagne soll gegensteuern.

In den Siebzigerjahren wurde die damalige EWG nach „Übersee“ erweitert: Das Vereinigte Königreich und Irland traten der „Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft“ bei. Die Generaldirektion Übersetzung der EU-Kommission (DGT) stellte Übersetzer und Dolmetscher mit englischer Muttersprache ein. Die Mehrzahl dieser Sprachmittler arbeitet immer noch für die EU. Aber nicht mehr lange.

Heute hat die Europäische Union 27 Mitgliedstaaten und 23 Arbeitssprachen. Die Verordnung Nr. 1 von 1958 regelt die Mehrsprachigkeit der EU. Darin ist festgelegt, dass sich einzelstaatliche Behörden und EU-Bürger in jeder der 23 Amtssprachen mit Fragen, Beschwerden und anderen Anliegen an die EU-Organe wenden dürfen. Die Aufgabe der Kommission ist es, Vorschläge für neue EU-Rechtsvorschriften zu unterbreiten, die ordnungsgemäße Anwendung bestehender Rechtsvorschriften zu überwachen und Kontakte zu allen Beteiligten zu pflegen. Sie muss daher große Mengen an Geschriebenem aus den Mitgliedstaaten analysieren und verarbeiten. Dafür benötigt sie Übersetzer und Dolmetscher.

Eines der Probleme liegt darin, Übersetzer und Dolmetscher für die neuen Sprachen zu rekrutieren, besonders für ausgefallene Sprachkombinationen wie Dänisch-Maltesisch oder Portugiesisch-Slowenisch. Außerhalb der EU gibt es wenig Bereiche, in denen man diese Sprachenpaarung sinnvoll einsetzen könnte. Ein langwieriges Studium, das zu einem einzigen möglichen Arbeitgeber führt, ist also mit einem großen Risiko behaftet.

Ein weiteres Problem ist jedoch, so seltsam es klingen mag, der Mangel an Übersetzern und Dolmetschern mit englischer Muttersprache. Dieser Mangel, der sich in den kommenden Jahren verschärfen dürfte, hat drei Ursachen. Zunächst gibt es das Problem der bereits angesprochenen 23 Arbeitssprachen, die auf den Schreibtischen der Kommissionsbediensteten landen. Da von niemandem verlangt werden kann, so viele verschiedene Sprachen zu beherrschen, müssen sie sich bisweilen einer „Brückensprache“ bedienen. Diese Aufgabe hat in den letzten Jahren immer stärker das Englische übernommen, weil es unter den jüngeren Beamten am weitesten verbreitet ist und weil es in den meisten Schulen in der EU als erste Fremdsprache gelehrt wird. So ist die Nachfrage nach Übersetzungen ins Englische in den

vergangenen fünf Jahren um 45 % gestiegen. Im Jahr 2008 lag die Anzahl an übersetzten Seiten aus diversen Sprachen ins Englische bei 188.034 Seiten, das sind ca. 10 % der insgesamt übersetzten Seiten.

Die zweite Ursache liegt im baldigen Ruhestand der Übersetzer und Dolmetscher, die in den Siebzigerjahren mit dem Beitritt der Briten und Iren zur Kommission kamen. Der Altersdurchschnitt der englischsprachigen Abteilung mit derzeit 111 Mitarbeitern liegt heute bei 50 Jahren, bis zum Jahr 2015 dürfte gerade dieser Dienst mindestens ein Fünftel seiner Mitarbeiter verlieren.

Die Schwierigkeit bei der Einstellung neuer Mitarbeiter schließlich ist das dritte Problem, dem sich die Generaldirektion Übersetzung gegenüber sieht. Zwar bemüht sich die EU schon länger, die Briten durch die Förderung entsprechender Studiengänge und eine intensive Öffentlichkeitsarbeit für den Beruf des Übersetzers oder Dolmetschers zu begeistern, aber „der Brite an sich“ scheint doch eher sprachfaul zu sein. Wer Englisch spricht, wird überall verstanden – warum dann also Fremdsprachen lernen? Diese Einstellung teilen die Briten und Iren mit den Amerikanern, weshalb der Mangel an

englischen Muttersprachlern nicht auf die EU beschränkt bleibt. Auch auf den nationalen Übersetzungsmärkten in der freien Wirtschaft fehlt es an „native speakers“. Die, die es gibt, übersetzen oft nur aus einer kleinen Auswahl an „klassischen“ EU-Sprachen wie Italienisch, Französisch oder Spanisch. Aber auch Lettisch, Litauisch und Estnisch werden benötigt.

Am Gehalt wird es kaum liegen, dass das Interesse an den 2.500 Übersetzer- bzw. Dolmetscherstellen der EU-Kommission so gering ist. Ein Berufsanfänger kann mit 5.000 Euro netto rechnen.

Um den Nachwuchsmangel möglichst frühzeitig zu bekämpfen, wird die DGT nun aktiv. Besonders auf den Britischen Inseln bestehen bereits Kontakte zu Ausbildungsstätten und Jobbörsen, um das Berufsbild des Dolmetschers/ Übersetzers als attraktive Möglichkeit zu bewerben.

Daneben gehen die Übersetzer aber auch einen eher unkonventionellen Weg. Auf YouTube wirbt ein sechsminütiges Video für den Beruf (<http://www.youtube.com/watch?v=MAzfWvtMPDU>). Zu Wort kommen zwei Abteilungsleiter und acht Dolmetscher. Dieses Video wirbt

besonders um englische Muttersprachler, eine deutsche Version soll im Laufe des Jahres folgen.

Die Bereitschaft allein, eine oder mehrere, möglichst auch exotische Fremdsprachen zu lernen und den Beruf des Übersetzers oder Dolmetschers zu ergreifen, ist allerdings noch keine Garantie, einen Arbeitsvertrag in Brüssel oder Luxemburg zu bekommen. Nur etwa ein Drittel der Bewerber übersteht das Auswahlverfahren.

Dabei muss eine Zusammenarbeit nicht auf fest angestellter Basis erfolgen. Etwa 26 % der Kommissionsübersetzungen werden an externe Übersetzer vergeben. Der Freelance-Anteil der englischsprachigen Abteilung betrug im vergangenen Jahr 55 %, was 22 % der insgesamt von der DGT extern in Auftrag gegebenen Arbeit entspricht.

Insgesamt werden die Übersetzungskosten der EU auf eine Höhe von ca. 300 Millionen Euro jährlich geschätzt. Klingt viel? Sind aber nur ca. 60 Cent pro Bürger.

Weitere Informationen:

<http://ec.europa.eu/dgs/translation/>

(apr)

Von Aluwecken und Datenzäpfchen

HÄ?? Jugendsprache unplugged 2009, Langenscheidt-Verlag 2009, ISBN 978-3-468-29853-0, 2,95 Euro

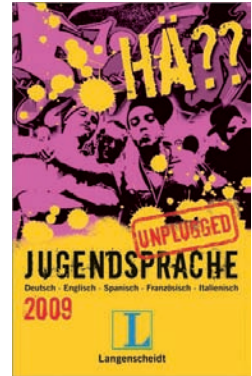
Es gibt eine Sprache, von der behauptet wird, dass Mitbürger unterhalb einer gewissen Alters- oder Ernsthaftigkeitsschwelle sie sprechen. Sie wird Jugendsprache genannt. Auch wenn die meisten Menschen, die ich kenne, noch niemals einen Muttersprachler dieses Idioms getroffen haben, gibt es inzwischen ein Wörterbuch, das die Verständigung mit den Vertretern dieser seltenen Sprachfamilie erleichtern soll. Übersetzt wird aus der Jugendsprache in Deutsch, Englisch, Spanisch, Französisch und Italienisch. Das Buch ist also für die, die außer Zahnbelag nix drauf haben.

Brauchen Sie nicht, meinen Sie?
Sie riffeln das alles auch ohne Hilfe?
Mal sehen.
Ich erzähl Ihnen mal was über meinen Nachbarn:

Olli ist ein echter Bewegungslegastheniker mit krassem Überhangmandat, Beatwolle und Vertreterschäl. Seine Bildschirmbräune frischt er einmal im Jahr auf, vermutlich aber nur

Münzmallorca. Der riesert, liest die Rentnerbravo und hat bestimmt ein Hardwareproblem. Ständig bekommt er

Faxe, einmal die Woche bringt er seiner Frau einen Heuchlerbesen mit. Die Kids sind voll frätze. Statt Mucketoaster kriegen die ein Sabberholz geschenkt. Die Kleine ist ein echtes Perlhuhn, jede Woche Tussitoaster, neuerdings mit Schlampenstempel – das hat Papi aber so gepalmt, dass ein Nachbar fast das Schnittlauch gerufen hätte. Glühlutscher und Fummelbunker laufen bei der nur top secret. Papi sitzt abends vor der Verdummungslaterne. Mami ist eine Biotonne mit Naturwollsocken, die in einem Komposthaufen axtet. Von dem Zeug, das die da vercheckt, würd' ich Sprühwurst kriegen oder müsste den Porzellanthron anbeten. Einmal im Jahr geben die Herrschaften eine Schimmelparty, zu der die ganze Nachbarschaft kommen darf. Da guck ich doch, dass ich schnell wieder die Socken scharf mache. Von April bis Oktober holt der



jeden Samstag das Schaf aus der Garage, sein neues Auto hat Hämorrhoidenwärmer. Aber das Beste ist sein Job: Der Kerl ist Muschiklempner.

Alles gerallt? Wenn nicht, hier nochmal zum mitmeißeln (mitschreiben):

Olli ist ein unbeweglicher, fauler Mensch mit dickem Bauch, lockigem Haar und Krawatte. Er ist sehr blass, aber einmal im Jahr trägt er Sonnenbräune, vermutlich aus dem Solarium. Er sichert sich beim Kartenspielen ab, liest die Apothekenumschau und ist vermutlich impotent. Dauernd hängen ihm Etiketten aus der Kleidung, einmal pro Woche bringt er seiner Frau einen Blumenstrauß mit. Die Kinder sind arm dran. Statt Walkman oder Discman bekommen sie eine Blockflöte geschenkt. Die Tochter ist eitel und trägt teure Kleidung, geht jede Woche auf die

Sonnenbank und hat neuerdings ein Steißtattoo – das hat ihren Vater so aufgeregt, dass ein Nachbar fast die Polizei gerufen hätte. Zigaretten rauchen und in die Disco gehen kann sie nur heimlich. Ihr Vater sitzt abends vor dem Fernseher. Die Mutter ist Vegetarierin mit starker Beinbehaarung, die in einem Bioladen arbeitet. Von dem Zeug, das sie dort verkauft, würde ich Durchfall bekommen oder müsste mich übergeben. Einmal im Jahr geben die Herrschaften eine sehr langweilige Party, zu der die ganze Nachbarschaft kommen darf. Da breche ich immer schnell wieder auf. Von April bis Oktober mäht er jeden Samstag den Rasen, sein neues Auto hat eine Sitzheizung. Aber das Beste ist seine Arbeit: Der Mann ist Gynäkologe. *(apr)*

RECHTSBERATUNG

Die nächsten Termine der kostenlosen Rechtsberatung für unsere Mitglieder (grundsätzlich am 1. und 3. Montag in jedem Monat, jeweils vier Stunden) sind wie folgt:

06. April 2009 (15 - 19 Uhr)

20. April 2009 (15 - 19 Uhr)

04. Mai 2009 (15 - 19 Uhr)

18. Mai 2009 (15 - 19 Uhr)

02. Juni 2009 (15 - 19 Uhr)

15. Juni 2009 (15 - 19 Uhr)

Rechtsberater ist Rechtsanwalt
Dr. Wolfram Velten. Tel. 040 / 39 90 35 49

Schriftliche Unterlagen, die für die Rechtsberatung zur Durchsicht benötigt werden, bitte an die Nummer 040/390 70 55 faxen (unter Bezugnahme auf die Rechtsberatung).

Diese Rechtsberatung umfasst keine Mandatswahrnehmung und keine schriftlichen Stellungnahmen – dafür ist eine getrennte Beauftragung erforderlich.

Günstige Tarife bei der DKV für ATICOM-Mitglieder



Die DKV Deutsche Krankenversicherung AG ist Europas größte private Krankenversicherung. Seit mehr als 80 Jahren ist die DKV kompetenter und zuverlässiger Partner für Millionen Kunden in Deutschland – und Europas führender Spezialist für die private Krankenversicherung. Durch den bestehenden Gruppenversicherungsvertrag mit ATICOM können die Mitglieder sich und ihre Familienangehörigen bzw. Lebenspartner (in häuslicher Gemeinschaft) zu vorteilhaften Konditionen absichern. Wählbar ist das gesamte Angebot von der Vollversicherung bis zu einzelnen Ergänzungstarifen.

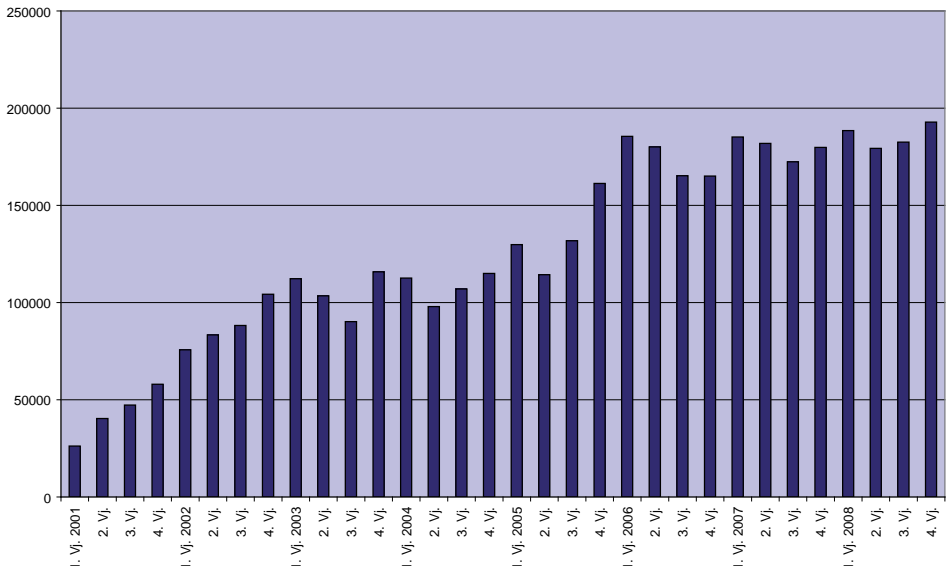
Die Gruppenversicherung für ATICOM-Mitglieder bietet viele Vorteile:

- Günstigere Beiträge im Vergleich zur Einzelversicherung sowohl in der Voll- als auch in der Ergänzungsversicherung
- Mitversicherung der Familienangehörigen zu den gleichen guten Konditionen
- Keine Wartezeiten: Die Versicherung tritt sofort in Kraft.
- Unter bestimmten Voraussetzungen ist eine Beitragsrückerstattung möglich.
- Betreuung vor Ort durch regionale Mitarbeiter
- Bereits bestehende Verträge können in den Gruppenversicherungsvertrag überführt werden.

Die DKV verfügt als Unternehmen über hohe Alterungsrückstellungen, über ein passendes Produktportfolio und vor allem über unkündbare Leistungszusagen gegenüber ihren Versicherten. Das kapitalgedeckte Finanzierungssystem ist generationengerecht und lässt dem Kunden die individuelle Wahlfreiheit, den passenden Versicherungsschutz für seine Lebenssituation auszuwählen.

Bitte wenden Sie sich bei Fragen an die DKV, Direktion Firmen- und Verbandsgeschäft, 50594 Köln, Telefon: 02 21 / 5 78 45 85, Fax: 02 21 / 5 78 21 15, R2G-Info@dkv.com

Zahl der Zugriffe auf die ATICOM-Webseiten



Impressum:

Herausgeber:

ATICOM e.V.

Vorsitzender / Geschäftsführer:

Reiner Heard

Geschäftsstelle

Winzermarkstr. 89

D-45529 Hattingen

Tel.: 0 23 24 / 593 599

Fax: 0 23 24 / 681 003

E-Mail: geschaeftsstelle@aticom.de

Redaktion:

Bettina Behrendt

Susanna Lips

Hildegard Rademacher

Autoren:

Bettina Behrendt

Susanne Goepfert

John D. Graham

Reiner Heard

Irina Heinitz

Susanna Lips

Bettina Müller

Jutta Profijt

ATICOM



www.aticom.de