

Trans Relations

Mitgliedszeitschrift des BDÜ-Landesverband Bremen-Niedersachsen e.V.

Heft 3/2000

Dezember 2000



- **Muss ich denn auch drin sein?**
- Was haben Che Guevara und der neue Passat gemeinsam?
 - Der Kampf um den Gerichtsdolmetscherkuchen

Editorial

Das Internet bietet ein neues Werbemedium für Übersetzer. Diese These vertritt Per N. Dohler in seinem Artikel: das World Wide Web trägt dazu bei, Neukunden zu gewinnen und bestehende Kunden enger an sich zu binden. Auf der Homepage kann ist der Kunde jeder Zeit in Ruhe die Angebotspalette des Übersetzers, Referenzkunden und Arbeitsproben anschauen. Damit erhält er ein wesentlich umfangreicheres Bild der angebotenen Dienstleistungen. Diese Vorteile sind nicht zu unterschätzen. Wer sie sich sichert, gewinnt einen Vorsprung vor seinen Mitbewerbern. Natürlich muss der Besitzer einer öffentlichen Internetadresse auch mit den negativen Seiten zurechtkommen: unerwünschte Werbemails, Anfragen von Praktikumsanwärtern und merkwürdige,

auch manchmal zweideutige Angebote. Dass der Webauftritt zu einer unüberschaubaren Lawine von Aufträgen geführt hat, ist mir allerdings noch nicht zu Ohren gekommen (dies höre ich manchmal als Vorbehalte gegenüber einem Internetauftritt).

Die Vorteile des Internet überwiegen bei weitem die Nachteile meiner Einschätzung nach. Schulkinder wachsen mit dem Internet auf. HTML, Browser, E-Commerce sind keine Fremdworte für sie. Über kurz oder lang werden die meisten Geschäfte per Internet abgewickelt werden: angefangen vom Reiseservice über Aktienhandel bis zum Kauf und Verkauf von Produkten und Dienstleistungen. Diese Chance sollten wir nutzen.

Ich freue mich, dass die meisten Beiträge dieser Ausgabe von Mitgliedern des BDÜ LV Bremen und Niedersachsen e.V. stammen, wie der witzig geschriebene Bericht über das Rechtschreibseminar in Hamburg. Für die Gruppe der Gerichtsdolmetscher ist die vom Vorstandsmitglied Peter Bartetzky durchgeführte Umfrage bei den Gerichten in Bremen und Niedersachsen über die Praxis der Auftragsvergabe interessant. Auch der erste Leserbrief hat sich eingefunden! Das macht die Zeitschrift lebendig und lesenswert ...

Jutta Witzel

Inhalt

Muss ich denn auch drin sein?	3
Was haben Jesus Christus, Che Guevara und der neue Passat nach der Rechtschreibreform gemeinsam?	5
Alles aus einer Hand, aber mit Spezialisten für jeden Schritt	7
Wir trauern um einen der Gründerväter des BDÜ LV Niedersachsen e.V.	8
Berufsunfähig – was nun?	8
BDÜ intern	9
Termine	9
Der Kampf um den Gerichtsdolmetscherkuchen	10
Englisch neue Landessprache?	12
Glosse	12
Welcher Begriff passt?	13
Service	14

Bildnachweis

Titel:	Jeannette Witzel
Seite 4:	“Business Perspectives” PhotoDisc Europe Ltd.
Seite 7:	Ipd, Stuttgart
Seite 12:	“Business Perspectives” PhotoDisc Europe Ltd.

Impressum

Herausgeber: BDÜ Landesverband Bremen und Niedersachsen e.V.
 Adresse der Geschäftsstelle:
 Akazienweg 56a, 37083 Göttingen
 Redaktion:
 Jutta Witzel communication,
 Am Wallgraben 100, 70565 Stuttgart
 Tel.: 07 11 - 78 11 892,
 Fax: 07 11 - 78 11 501
 Email: witzel.communication@t-online.de
 Anzeigenakquise:
 Jutta Witzel communication
 Satz und Druck: akzent-druck, Hannover
 TransRelations erscheint viermal jährlich.
 Nächste Ausgabe: März 2001.
 Redaktions- und Anzeigenschluss:
 09.02.2001.

Muss ich denn auch drin sein?

Heute gibt es kaum noch ein Unternehmen, das etwas auf sich hält, ohne Internetpräsenz. Per N. Döhler stellt den Nutzen und die Werbewirksamkeit einer Internet-Präsenz für freiberufliche Übersetzer vor, wie zum Beispiel Aktualität, Information der Kunden, Kundenbindung und Knüpfung von Neukontakten. Kostenpunkt und der Realisierung werden differenziert erläutert, aber auch Warnungen erteilt. Im zweiten Teil des Artikels, der in der nächsten Ausgabe veröffentlicht wird, gibt Per N. Döhler einige grundlegende praktische Hinweise für die Einrichtung eines eigenen Internet-Angebots.

Internetpräsenz als Marketinginstrument

Eigentlich ist die Antwort auf diese Frage einfach: Als freiberuflicher Übersetzer müssen Sie Ihre Dienstleistungen auf dem Markt anbieten – und eine kommerzielle Internet-Präsenz ist in erster Linie ein Marketing-Werkzeug. Eine Internet-Präsenz ist ein globales Schaufenster für Ihr Dienstleistungsangebot. Wie eine gedruckte Broschüre, in der Sie Ihr Dienstleistungsangebot beschreiben, muss auch eine Internet-Präsenz in Ihr globales Marketing-Konzept passen und ein integraler Bestandteil Ihrer Bemühungen werden, die Kunden zu erreichen, die Sie sich wünschen.

Das erste Argument kommt vielleicht ein wenig unerwartet: Auf eine eigene Internet-Präsenz können Sie stolz sein. Diesen Effekt sollte man nicht achsel-

zuckend beiseite wischen, denn gerade in unserer Branche haben viele Kollegen nicht das Selbstbewusstsein, das sie eigentlich haben sollten.

Natürlich kann das nicht das einzige Argument sein. Selbst ein begrenztes Internet-Angebot kostet Zeit und Geld für Entwicklung und Erstellung, und diese Investition muss sich rentieren. Aus Erfahrung mit unserem eigenen Internet-Angebot (www.triacom.com) weiß ich, dass man deren Erfolg nicht allein nach Anzahl und Umfang der direkt dadurch generierten Neuaufträge bemessen kann – auch wenn wir festgestellt haben, dass Neukontakte tatsächlich immer häufiger über das

Internet laufen, und das nicht nur bei uns.

Stärkung der Kundenbindung und Gewinnung von Neukunden

Gut konzipierte Internet-Seiten sprechen nicht nur potenzielle Kunden an. Sie kann auch die Verbindung zu Ihren bestehenden Kunden stärken. Wenn das eigene Internet-Angebot



das erste Mal online geht (oder später wieder, wenn es gerade gründlich überarbeitet wurde), ist dies die Gelegenheit, aktive Kunden anzusprechen oder sich früheren Kunden wieder ins Gedächtnis zu rufen. Also nicht nur ein Weg, um ins Geschäft zu kommen, sondern auch ein Weg, im Geschäft zu bleiben.

Ihr Internet-Angebot spricht die Kunden unmittelbar an, vereint dies aber mit dem Vorteil, dass sie lesen können, was Sie zu sagen haben, wann sie selbst dazu Zeit haben. Außerdem können Ihre Leser Sie mit einem einfachen Mausklick ansprechen. Andererseits müssen Sie selbst nicht unmittelbar am Telefon reagieren, Sie können Ihre Worte sorgfältig

wählen und brauchen nicht bei jeder Anfrage in großer Hektik Werbematerial zusammenzustellen.

Ob Ihre Kunden und Interessenten Ihr Internet-Angebot schätzen und ob es für Sie nützlich und Gewinn bringend ist, hängt davon ab, wie gut es seine Schaufenster-Funktion erfüllt. Und das wiederum hängt von den Inhalten ab – nicht unbedingt vom Umfang!

Schaufensterfunktion der Internet-Seiten

- Erster Kontakt zwischen Ihnen und einem Interessenten. Wenn es Ihnen gelingt, Ihre Internet-Seiten erfolgreich zu bewerben (zu diesem Thema kommen wir später noch), dann werden Interessenten, die bestimmte Arten von Übersetzungen brauchen, früher oder später auf Ihre Seiten stoßen. Je genauer und detaillierter Sie Ihre Dienstleistungen beschreiben – und je spezieller Ihre Dienstleistungen selbst sind – desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass eine gezielte Suche auch zu Ihnen führt.

Es gibt auch kommerzielle Verzeichnisse, die Ihnen gegen Entgelt oder umsonst einen Eintrag in einer bestimmten Rubrik ermöglichen.

- Sie zeigt Ihren Kunden, was Sie anbieten – und was nicht. Ihre Informationen im Internet sind im Idealfall stets aktuell und zeigen im Detail, wo Ihre Stärken liegen. Sie können Referenzen angeben, Ihre Sprachrichtungen und Fachgebiete aufführen, sogar Arbeitsproben zum Abruf bereit legen. Und was mindestens eben-

so wichtig ist: Sie können Interessenten auch deutlich machen, was Sie eben nicht leisten können oder wollen. Das spart Ihnen und Ihren Kunden Zeit, Geld und Enttäuschungen.

Eine gut konzipierte Internet-Präsenz demonstriert, dass Sie qualifiziert und kenntnisreich sind, klar und strukturiert denken können, sorgfältig arbeiten und technisch und anderweitig auf dem Laufenden sind

- Sie sorgt dafür, dass Ihre Kunden gut informiert sind.
Nicht alle Kunden sind erfahrene Einkäufer von Übersetzungsdienstleistungen. Im Internet haben Sie die Gelegenheit, Ihren Kunden zu erklären, was Übersetzen überhaupt ist, was der Kunde von einem Übersetzer verlangen darf und sollte und was der Übersetzer braucht, um einen Kostenvoranschlag abzugeben und einen realistischen Termin nennen zu können. Wenn Ihnen dies in ansprechender Form gelingt, dann wird Ihr Interessent dies zu schätzen wissen. Und Sie brauchen nicht jedes Mal ganz von vorn anzufangen, wenn Sie ein Kunde fragt, „was kosten 30 Seiten Schwedisch - ich glaube, das hier ist Schwedisch?“.
- Sie kann Ihrem Dienstleistungsangebot eine persönliche Note geben.
Als wir 1995 (vor vielen Generationen, gerechnet in Internet-Zeit) unser erstes Internet-Angebot erstellten, stellten wir überrascht fest, wie viele Kunden und Interessenten unsere persönlichen Seiten aufriefen. Es gibt einen Bereich in unserem Internet-Angebot, wo man sehen kann, wie wir aussehen, und sogar einen virtuellen Rundgang durch unser Büro machen kann. Wenn uns Kunden zu unseren Seiten schreiben, erwähnen sie meist diese Seiten. „Jetzt weiß

ich doch endlich mal, wie Sie aussehen“ - das schafft eine neue Bindung zu Ihnen. Und wie wichtig persönliche Beziehungen auch - oder gerade? - im Internet-Zeitalter sein können, wissen Sie ja.



Reifungszeit, Geld und gute Planung

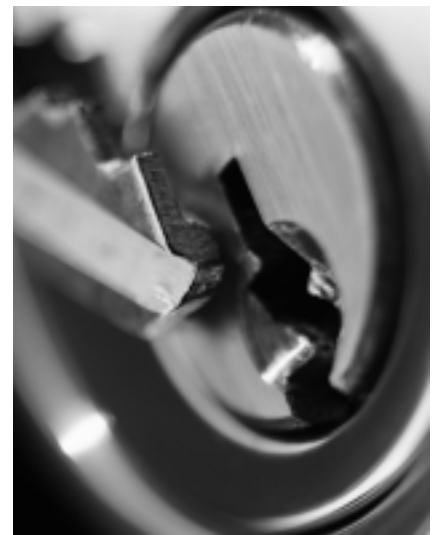
Ich bin der Meinung, dass jeder Übersetzer, der seine Dienstleistungen auf dem Markt anbieten möchte, im Internet auftreten sollte. Und sei es mit einer sehr schlichten Präsenz. Wer im Internet nicht zu sehen ist, wird heute zunehmend unsichtbar.

„Schlicht“ darf man aber auf keinen Fall mit „primitiv“ verwechseln. Schlampig erstellte Internet-Seiten hinterlassen beim Betrachter mindestens denselben schalen Nachgeschmack wie chaotische Broschüren oder unübersichtliche Lebensläufe. Klar strukturiert und informativ sollte Ihr Internetauftritt sein - selbst wenn es nur eine einzige Seite ist. Außerdem können Sie hier beweisen, dass Sie mit Sprache kraftvoll gestaltend umgehen können. Sie sollten bereit sein, ein gewisses Maß an Zeit und Geld zu investieren. Der Kostenfaktor schreckt manche Interessenten ab. Dabei sind die Kosten der technischen Seite inzwischen sehr gering - allenfalls ein

paar hundert Mark im Jahr. Sogar kostenlose Angebote gibt es. Für die professionelle Erstellung einer kleineren Präsenz ist jedoch mit einer vierstelligen Summe zu rechnen - auch wenn man sich selbst ans Werk macht, denn auch die eigene Zeit kostet Geld. Ein sorgfältiger Vergleich lohnt sich. Vor dem Hintergrund der enormen Kosten selbst einer kleinen Anzeige in den Gelben Seiten, relativiert sich der Preis erheblich.

Viele Kollegen machen sich mit viel Elan selbst an die Erstellung ihrer Seiten. Schon bald stellen sie jedoch fest, dass sie sich mehr eingebrockt haben, als sie auslöffeln können. Die Erstellung von beispielsweise fünf oder sechs Seiten dauert nicht nur ein paar Stunden, sondern erfordert einiges an Sachkenntnissen, eine gewisse Reifungszeit und sorgfältige Planung.

Per N. Döhler; Triacom



Über den Autor:

Per N. Döhler ist freiberuflicher Übersetzer in Barendorf bei Lüneburg und besitzt bereits seit 1995 eine von ihm selbst erstellte Internet-Präsenz (www.triacom.com). Als Vorstandsmitglied des ADÜ Nord zeichnet er auch die Internet-Präsenz dieses Verbandes (www.adue-nord.de) verantwortlich.

“Was haben Jesus Christus, Che Guevara und der neue Passat nach der Rechtschreibreform gemeinsam?”

Die Antwort auf diese Frage liegt in der neuen Rechtschreibung. Einen Überblick über die neuen Regeln erhielten die Teilnehmer des Rechtschreibseminars am 11. November 2000 in Bremen. Wie kurzweilig die Veranstaltung war, beschreibt dieser Artikel. Er bietet gleichzeitig einen Überblick über die wichtigsten Regeln.

“Wenn Sie heute Abend aus diesem Seminarraum gehen, werden Sie das Gefühl haben, dass Sie gar nichts mehr wissen”, waren die Begrüßungsworte der Seminarleiterin Elisabeth Schmidt. Das Seminar wurde von acht sehr interessierten, aber auch kritischen BDÜ-Mitgliedern besucht, die bei aller Unsicherheit im Umgang mit dem Thema vor allem ihrem Beruf und seinen Anforderungen gerecht werden wollten.

Dass die neue Schreibweise von Wörtern wie “Bettuch” oder “Schiffahrt” gewöhnungsbedürftig ist, Begriffe dieser Art aber die bekanntesten Beispiele der Rechtschreibreform sind, wurde denn auch gleich zu Beginn des Seminars klar. Aber was gehört noch dazu? Wie wird die Groß- und Kleinschreibung gehandhabt? Wann werden Wörter getrennt und wann zusammengeschieden? Fragen über Fragen.

Das Pensum des Seminars, das in kurzer Zeit zu bewältigen war, war enorm. Geschickt verstand es die Seminarleiterin, die Aufmerksamkeit aller Teilnehmer von der allgemeinen Diskussion über den “Sinn und Unsinn” neuer Regeln zu den Fakten hinzuleiten. Aufgrund der übersichtlichen Teilnehmerzahl des Seminars konnten die einzelnen Regeln in Gruppenarbeit aktiv nachvollzogen werden.

Laut-Buchstaben-Zuordnung

Können Sie sich erklären, warum “Gnu” zwar ohne, “Känguruh” aber mit “h” geschrieben werden soll? Nein? Also weg mit dem “h” bei “Känguru”. Irgendwie logisch! “Nummerieren” kommt von “Nummer”, “aufwändig” von “Aufwand” und “Gräuel” von “Grauen”, oder? Besteht ein Wort aus zwei Substantiven

und durch Zufall treffen dabei drei gleiche Konsonanten aufeinander, wie bei dem berühmten “Bettuch”- warum sollte eines dieser Wörter verstümmelt werden?

Ein Aufatmen wird bei den frankophilen Mitstreitern im Seminar spürbar. Bei vielen Wörtern, die aus anderen Sprachen stammen, ist die neue und die alte Schreibweise gültig. Wörter wie “Malaise”, “Kommunique” oder “Séparée” können also weiterhin in ihrer ursprünglichen Weise geschrieben werden.

Da haben wir doch endlich mal etwas, was der Schweizer nicht hat, und nun soll es verschwinden: Unser geliebtes “daß”. Denn nach der neuen Rechtschreibung wird des Deutschen liebste Konjunktion mit “ss” geschrieben. Warum? Weil der Vokal davor kurz ist, wie bei “Masse”. Ganz einfache Regel. Hatten wir immer schon, brauchen wir nicht neu zu lernen.

Groß- und Kleinschreibung

Weiter ging es mit der Groß- und Kleinschreibung. Substantive werden groß geschrieben, klar. Satzanfänge auch. OK. Was weiter? Substantive innerhalb fester Gefüge, wenn sie nicht mit anderen Teilen des Gefüges zusammengeschieden werden. Es heißt also jetzt “in Bezug auf”, “Kopf stehen” und “Fahrrad fahren”. Genauso wie vorher schon bei “mit Bezug auf” und “Ernst machen”.

Auch dass Substantivierungen groß geschrieben werden, scheint einleuchtend. Wenn Substantive, warum nicht auch Substantivierungen? Man schreibt jetzt demnach “im Folgenden”, “im Allgemeinen” und “des Weiteren”, um nur die häufigsten Formulierungen zu nennen.

Wir müssen uns zwar “aufs Neue” daran gewöhnen, aber es ist logisch. Ausnahmen gibt es natürlich auch hier. Die Wörter “angst”, “bange”, “pleite”, “recht”, “unrecht”, “wert” und “ernst” werden kleingeschrieben, wenn sie adjektivisch (also prädikativ) verwendet werden. Das heißt, wenn man danach in Verbindung mit dem Verb des entsprechenden Satzes durch “Wie?” fragen kann. Praktische Beispiele für den freiberuflichen Übersetzer könnten sein “Ich bin pleite” oder “Manchmal wird mir angst und bange in dieser großen, weiten Welt des Business”. Stellen diese Wörter jedoch als Substantiv einen Teil des Prädikats dar und man kann nach diesem Prädikat mit einer allgemeinen Frage fragen, also “Was tue ich”, dann werden sie großgeschrieben. Man schreibt also “Ich gehe Pleite”.

Natürlich ist das nicht die einzige Ausnahme. Es gibt noch ein “paar” andere, die wir einfach lernen müssen.

Getrennt- und Zusammenschreibung

Bis zu diesem Moment war die Welt noch in Ordnung. Das Seminar war nicht nur vom Konzept her hervorragend, die Mitstreiter im einsamen Kampf um die orthografische Realität angenehm, die erklärten Regeln logisch. Es waren zwar einige kleine Ausnahmen dabei, aber es war alles noch im Lot.

Als die Seminarleiterin jedoch bekannt gab, dass im Folgenden die Getrenntschreibung als Normalfall betrachtet werden würde, konnten die Teilnehmer nur skeptisch aufhorchen. Ein Normalfall, der betont wird, birgt Unmengen von Ausnahmen in sich. Warum müssen auch alle Befürchtungen immer wieder bestätigt werden?

Die erste Regel hieß: "Untrennbare Zusammensetzungen werden stets zusammengeschrieben". Na, logisch, wenn sie doch untrennbar sind! Aber was sind untrennbare Zusammensetzungen? Wenn sie sich aus Substantiv und Verb ("brandmarken" und "schlussfolgern") oder aus Adjektiv und Verb ("frohlocken" und "langweilen") zusammensetzen und auch im Partizip I und/oder II nicht getrennt werden ("Bei diesem Seminar habe ich mich wahrlich nicht gelangweilt").

Als zweite Regel kam dann der Satz: "Trennbare Zusammensetzungen bei Verben werden im Infinitiv, Partizip I und bei Endstellung im Nebensatz zusammengeschrieben. Sie werden jedoch getrennt geschrieben, wenn der erste Teil der Zusammensetzung erweiterbar oder steigerbar ist oder wenn der erste Teil ein zusammengesetztes Adverb ist".

Und dann kamen die Ausnahmen. Gerade hier gaben sich Regeln und Ausnahmen die Hand und im ersten Moment waren alle so verwirrt wie ein Baby, das gerade das Licht der Welt erblickt - mehrsprachig! Das versteht sich von selbst.

Kommen Ihnen all diese Regeln ohne entsprechende Beispiele wie Chinesisch vor? Den Teilnehmern des Seminars ging es vor dem Seminar mit Sicherheit genauso. Doch mithilfe von Beispielsätzen, spielerischen Lernübungen und natürlich mit dem Wissen der Seminarleiterin im Rücken konnten viele Irrungen und Wirrungen in die richtige Richtung geleitet werden, auch wenn sich gerade in diesem Bereich der Begrüßungssatz der Seminarleiterin im ersten Ansatz bestätigte.

Viele Änderungen, die durch die Rechtschreibreform ins Leben gerufen wurden, sind logisch. Warum sollte man "irgendjemand" oder "irgendetwas" getrennt schreiben, wenn "irgendein" oder "irgendwo" zusammengeschrieben werden? Viele Regeln

sind jedoch neu zu erlernen. Und Lernen bedeutet Zeitaufwand und Unsicherheit. Es ist weit befriedigender, Regeln sicher anwenden zu können, die man kennt, als neue Regeln zu lernen, auch wenn einige der herkömmlichen - wenn man versucht ehrlich zu sein - bar jeder Logik sind.

Die Probleme, mit denen die sprachlich orientierten Berufe heutzutage zu kämpfen haben, lassen sich nicht von der Hand weisen. Wir wissen alle um die Polemik, die die Rechtschreibreform hervorgerufen hat. Doch was passiert zurzeit? Es weiß eigentlich niemand nichts. Jeder Druckfehler in irgendeiner Zeitung wird als "neue Rechtschreibung" interpretiert oder hinterfragt. Wie kann sich jeder Einzelne von uns vor dieser Verunsicherung schützen? Ein Seminar wie dieses trägt jedenfalls in nicht geringem Maße dazu bei, die Augen offen zu halten.

Wissen Sie denn jetzt, was Jesus Christus oder Che Guevara mit dem neuen Passat gemeinsam haben? Es sind alles "Mehrtürer"! Oder waren es "Märtyrer"? Viel Spaß in der Zukunft!

Simone Unger

Über die Autorin:
Die Diplom-Fachübersetzerin für Englisch und Spanisch arbeitet seit Anfang 1999 als freiberufliche Übersetzerin. Simone Ungers Spezialgebiete sind Softwarelokalisierung und EDV-Handbücher. Sie ist Mutter einer Tochter von 4 Jahren und wohnt in Osnabrück.

Anzeige
BfTK/STAR

Alles aus einer Hand – mit Spezialisten für jeden Schritt

Unser Interviewpartner ist Jens Lorch, zuständig für den Bereich technische Übersetzungen bei der Ipd Ingenieurgesellschaft für produktbegleitende Dokumentation mbH in Stuttgart. Das seit 1993 zunächst als GbR bestehende Unternehmen beschäftigt heute 7 Angestellte und arbeitet mit weit über 200 Freiberuflern zusammen. Hohe Qualität und Komplettlösungen sind Leitprinzipien des Unternehmens.

TR: Seit wann sind Sie bei dem Unternehmen und was sind Ihre Aufgaben?

JL: Ich kam im Juni 1995 direkt nach meinem Studium als dritter Partner neben Robert Brüsche und Gert Hoffmann zur Ipd. Ich bin dort Geschäftsführer und zuständig für den Bereich technische Übersetzungen.

TR: Was macht das Besondere von IPD aus?

JL: Das Besondere an Ipd ist, dass wir für jede Aufgabe innerhalb eines Projektes einen Spezialisten beauftragen. So haben unsere Kunden die Gewissheit, dass alle Arbeiten in der höchstmöglichen Qualität erledigt werden. Gleichzeitig gibt es für den Kunden nur einen Ansprechpartner mit dem er alle das jeweilige Projekt betreffende Fragen, Wünsche und Probleme klären kann.

TR: IPD GmbH gliedert sich in drei Geschäftsbereiche: Multimedia + Video, Technische Dokumentation + Qualifizierung und technische Übersetzungen. Was heißt das in der Praxis?

JL: Wir sind drei Geschäftsführer, jeder hat sein Spezialgebiet und ist für einen der Geschäftsbereiche verantwortlich. Da die drei Bereiche als eigenständige Profit-Center organisiert sind, werden die Aufträge intern vergeben. Ein Profit-Center übernimmt die Gesamtkoordination. Somit können wir unseren Kunden alles aus einer Hand bieten. Das hat z.B. für den Bereich technische Übersetzungen den Vorteil, dass wir nahezu alle Datenformate problemlos bearbeiten können. Wenn Sie z.B. Ihre Internetseite in einem weiteren Sprachgebiet launchen wollen, so senden Sie uns einfach die komplette Datei-Struktur

(z.B. in HTML) zu. Sie erhalten dann von uns die fertig bearbeitete Sprachversion zurück, inkl. Übersetzung, Satz, Lektorat, Lokalisierung, Vertonung, Anpassung der HTML-Dateien,... Dabei haben Sie als Kunde die Gewissheit, dass jeder dieser Arbeitsschritte von einem Spezialisten erledigt wurde.



TR: Welche Art von Übersetzungen und welche Sprachen benötigen Ihre Kunden?

JL: Also, der größte Teil sind sicherlich Übersetzungen vom Deutschen in eine der EG-Sprachen. Fast ausschließlich geht es dabei um Texte mit technischen Inhalten wie z. B. Betriebsanleitungen, Softwarehandbücher oder Verträge mit technischen Inhalten. Aber auch Internetauftritte und Multimediapräsentationen werden bei uns übersetzt.

TR: Verfügen Sie über einen festen Stamm von eigenen Übersetzern oder kaufen Sie die Leistungen nach Bedarf ein?

JL: Wir selbst haben keine festangestellten Übersetzer. Das kommt daher, dass bei uns für die Auswahl eines Übersetzers nicht nur die sprachliche Qualifikation, sondern auch die speziell für das jeweilige Projekt notwendige fachliche Qualifikation eine große Rolle spielt. Alle

Übersetzer, mit denen wir zusammenarbeiten, haben ein abgeschlossenes Studium oder eine gleichwertige Ausbildung. Viele verfügen zusätzlich über eine technische Ausbildung. Wir wählen für jedes Übersetzungsprojekt einen Muttersprachler mit den jeweiligen Spezialkenntnissen aus, dessen Dienstleistung wir nach Bedarf einkaufen. Deshalb sind wir auch immer daran interessiert, weitere Übersetzer in unsere Datenbank aufzunehmen.

TR: Was sehen Sie als die größten Herausforderungen für den Geschäftsbereich technische Übersetzungen an?

JL: Eine sicherlich große Herausforderung wird weiterhin darin bestehen, unsere Kunden davon zu überzeugen, dass nicht billige sondern preiswerte Übersetzungen die gewünschte Qualität gewährleisten und damit den langfristigen Erfolg sichern.

TR: Es war sehr schwierig, bei Ihnen einen Gesprächstermin zu bekommen. Ist das Übersetzen ein Saisongeschäft?

JL: Ich denke nein, sicherlich ist es zum Jahresende hin immer besonders extrem und auch unterm Jahr gibt es hin und wieder Spitzen. Wir bemerken bei uns jedoch seit Jahren einen stetig wachsenden Bedarf an qualitativ hochwertigen technischen Übersetzungen und das bedeutet für uns und die ÜbersetzerInnen viel Arbeit. Doch ich glaube, dass ich den Lesern Ihrer Zeitschrift nicht erzählen muss, dass Computer auch nachts und am Wochenende funktionieren.

TR: Was gefällt Ihnen am besten an Ihrem Job?

JL: Dass es völlig unmöglich ist, meinen Tagesablauf in irgendeiner Form vorher zu planen.

Wir trauern um einen der Gründerväter des BDÜ LV Niedersachsen e.V.

Das Ehrenmitglied des BDÜ Landesverband Bremen und Niedersachsen e.V. Heinrich Junghanns verstarb im August diesen Jahres. Als Gründungsmitglied des Landesverbands, langjähriger Kassenprüfer und Begründer des Stammtisches Hannover hat sich der Diplom-Handelslehrer und Dolmetscher um den Berufsstand verdient gemacht.

Nach schwerer Krankheit verstarb der Diplom-Handelslehrer Heinrich Junghanns am 27. August diesen Jahres im Alter von 91 Jahren. Bis vor einigen Monaten war er noch aktiv für den Berufsstand tätig und betreute den Stammtisch Hannover, den er vor 15 Jahren ins Leben gerufen hatte.

Schnell wurde dieser Stammtisch, der einmal im Monat in einer gemütlichen Gaststätte im Zentrum von Hannover zusammenkommt, zu einer Institution. Hier werden Informationen über neue Nachschlagewerke, Terminologiefragen, Programme, Umgang mit Kunden ausgetauscht. Der ansonsten recht einsam tätige Übersetzer kann wichtige Kontakte knüpfen. Als Kavalier der alten Schule hieß der Diplom-Handelslehrer und Dolmetscher je-

den willkommen und schaffte eine angenehme Atmosphäre. Neulinge im Berufsstand nahm er mit väterlicher Geste unter seine Fittiche und gab ihnen Tipps für den ersten Auftrag, die erste juristische Übersetzung...

Als einer der Gründungsmitglieder des Landesverbands Niedersachsen im Jahre 1959 begleitete Heinrich Junghanns den Landesverband durch seine wechselvolle Geschichte. Er ließ es sich nicht nehmen, klar und manchmal streitbar auf den Jahresmitgliederversammlungen des Landesverbands Position zu beziehen. Vorschläge der jeweiligen Vorstände nahm er stets kritisch unter die Lupe.

Als gelernter Diplom-Handelslehrer war er geradezu prädestiniert für die Aufgabe des Kassenprüfers. Dieses

Amt erfüllte er viele Jahre äußerst gewissenhaft.

Für seine Verdienste für den Verband wurde ihm 1997 die Ehrenmitgliedschaft verliehen.

Wie kommt ein Diplom-Handelslehrer auf den Beruf des Übersetzers und Dolmetschers? Schon als Jugendlicher entwickelte er eine Leidenschaft für Sprachen. Erstmals nahm er während seiner Zeit als Soldat im zweiten Weltkrieg Dolmetscheraufgaben wahr. Seitdem war er stets frei- bzw. hauptberuflich als Dolmetscher und Übersetzer bis ins hohe Alter tätig.

Für sein langjähriges Engagement für unseren Verband werden wir seiner stets ehrend gedenken.

Der BDÜ Landesverband Bremen und Niedersachsen e.V.

Berufsunfähig – was nun?

Wird ein Übersetzer erwerbsunfähig, erhält er staatliche Unterstützung nur, wenn er mindestens fünf Jahre Beiträge an die Bundesversicherungsgesellschaft BfA gezahlt hat. Und diese deckt meist bei weitem nicht das gewohnte Nettoeinkommen ab. Hätten Sie das gewusst?

Berufsanfänger und Selbständige müssen selbst dafür sorgen, dass Sie im Ernstfall abgesichert sind. Ernstfall heißt hier: Nicht mehr den gelernten Beruf ausüben zu können (Berufsunfähigkeit, d.h. der Betroffene ist zu mindestens 50% infolge Krankheit, Körperverletzung oder Kräfteverfall außerstande, seinen Beruf auszuüben) oder gar nicht mehr arbeiten zu können (Erwerbsunfähigkeit). Dies geschieht meist unverschuldet und unvorhersehbar. Seit 1. Juli 2000 gibt es auf dem Versicherungsmarkt ein neues Produkt: eine reine Erwerbsunfähigkeitsrente als Sofortversicherung. Besonders für

Berufsanfänger ist diese preiswerte Versicherung interessant.

Zum Beispiel bietet die Gerling E&L Lebensversicherungs AG (ein eigenständiges Unternehmen, nur die Aktienmehrheit gehört dem Gerling Konzern) eine Erwerbsunfähigkeitsversicherung mit lebenslanger Rentenzahlung an. Die Rentenzahlung erfolgt lebenslang, falls die Erwerbsunfähigkeit vor dem 41. Geburtstag eintritt. Stabilisiert sich sein Einkommen, kann der Übersetzer die Versicherung zum 35. Lebensjahr in eine Berufsunfähigkeitsversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung umwandeln.

Weitere Highlights sind: die Versicherung leistet auch bei Pflegebedürftigkeit (volle Leistung bei Berufsunfähigkeit ab einem Pflegepunkt, bei Erwerbsunfähigkeit ab drei Pflegepunkten), bei bestimmten Ereignissen wie Heirat, Geburt usw. kann sich der/die Übersetzer/in umfangreich nachversichern.

Weitere Informationen erhalten Sie bei:

MG Denzer GmbH
Otto-Haug-Strasse 18 - 20
75378 Bad Liebenzell
07052/924719 oder 924720
www.mg-denzer.de

BDÜ intern

Sehr geehrtes Mitglied,

zu meinem großen Bedauern muß ich Ihnen an dieser Stelle mitteilen, dass ich mit Wirkung vom 22.11.2000 von meinem Posten als stellvertretender Vorsitzender des BDÜ-Landesverbandes Bremen und Niedersachsen zurückgetreten bin.

Es gibt verschiedene Ursachen für meine Entscheidung, die ich aber

hier nicht im Einzelnen aufzählen möchte. Ausschlaggebend sind jedoch die Meinungsverschiedenheiten zwischen mir und der 1. Vorsitzenden bezüglich der Aufgabenverteilung im Vorstand.

Ich möchte mich bei Ihnen für das Vertrauen bedanken, welches Sie mir in den vergangenen 3 Jahren entgegengebracht haben. Hinzufügend sei erwähnt, dass mir die Arbeit

im Vorstand stets Freude gemacht hat. Bedauerlicherweise sehe ich jedoch zum jetzigen Zeitpunkt keine Möglichkeiten, meine Ziele und Vorstellungen im Landesverband voranzubringen.

Mit kollegialem Gruß

Babram Pasuki

Stammtischtermine:

Göttingen

Übersetzerstammtisch:

Donnerstag, 25.01.01 um 20 Uhr im Restaurant Ankara, Goethe-Allee 2, 37083 Göttingen (gegenüber vom Bahnhof in der Goethe-Allee, ca. 100 m)

Donnerstag, 26.04.01.

Nähere Informationen:

Daniel F. Whybrew

Tel.: 0551 - 71508 Fax: 0551 - 74483

Email: 055171508@t-online.de

Nächste Termine: 02.01.01, 06.02.01, 06.03.01 und 03.04.2001

Nähere Informationen, weitere Termine und eine Wegbeschreibung erhalten Sie bei

Stephanie Grammel,
Dipl.-Übersetzerin

Hammersteinstr. 71,
31137 Hildesheim

Tel.: 0 51 21 / 2 21 38, Fax: 2 21 48

E-Mail: SGrammel@compuserve.com

Birgit Strauß, Diplom-Sprachmittlerin
Russisch/Slowakisch/Tschechisch

Herderweg 4 ,

D-33813 Oerlinghausen

Tel. +49-5202-73116,

Fax +49-5202-73115

mail@sprachenprofi.de

Hannover

Der Übersetzerstammtisch Hannover trifft sich jeden dritten Freitag im Monat ab 19.00 Uhr im Hotel Gildehof, Joachimstraße 6, Hannover.

Die nächsten Termine: 19.01.01, 16.02.01, 16.03.01, 20.04.01.

Nähere Informationen:

Alan Trehern,

Engelbosteler Damm 2a,
30167 Hannover,

Telefon und Fax: 0511 131 8280

Oldenburg

Der Übersetzerstammtisch Oldenburg findet jeden ersten Dienstag alle zwei Monate im Grand Café (Ecke Wallstr./Lange Str.) um 19 Uhr in Oldenburg statt. Die nächsten Termine sind

09.02.01, 13.03.01.

Nähere Informationen:

Hans Christian v. Steuber

Dipl.-Fachübersetzer . BDÜ . tekom
dialog übersetzungen

Sportweg 25 - D-26129 Oldenburg -
Germany

Phone +49-441-51370

Fax +49-441-53147

Mobile +49-179-2083828

Hildesheim

Der gemeinsame Stammtisch von BDÜ und KLARTEXT e.V. in Hildesheim trifft sich jeden ersten Dienstag im Monat ab 19.30 Uhr im Café Schärpling in der Burgstrasse (direkt gegenüber der Volkshochschule) in Hildesheim.

Paderborn

Übersetzer-Stammtisch im Raum
Paderborn/Bielefeld/Detmold:

Termine bitte erfragen bei:

Anzeige
Denzer

Der Kampf um den Gerichtsdolmetscherkuchen

Zunehmend vergeben Gerichte in Bremen und Niedersachsen Dolmetscher- und Übersetzungsaufträge an gewerbliche Büros. Dem Einzelübersetzer bleibt nur ein Teil des Kuchens und in einigen Fällen verschlechtert sich seine Auftragslage erheblich. Was tun? Peter Bartetzky startete als Vorstandsmitglied des BDÜ LV Bremen und Niedersachsens Ende Mai 2000 eine Briefaktion an die Justizbehörden des Landesverbands. Die Auswertung ist ernüchternd: weniger als die Hälfte der Behörden machten überhaupt eine Aussage, die Mehrheit hat keine Bedenken gegen die Praxis der Auftragsvergabe an Agenturen und bewertet die Vergabe- und Entschädigungspraxis als rechtlich unbedenklich.

(Die Originalfassung des Artikels mit den statistischen Ergebnissen finden Sie im MDÜ 4-5/2000 und unter www.bduebn.de).

Zunehmende Ladung von Dolmetschern bei Gericht über Agenturen

Seit Anfang 1995 berichteten Mitglieder des damaligen BDÜ LV Niedersachsen, dass einige Gerichte Dolmetscher- und Übersetzungsaufträge an gewerbliche Büros vergeben und nicht direkt an beidigte Übersetzer und Dolmetscher. Doch da keiner der Informanten konkrete Fälle nannte, verlief eine Intervention des damaligen Vorstands des LV Niedersachsen (dessen Mitglied ich war) bei der zuständigen Behörde wirkungslos.

Als die anonyme Ladung von Dolmetschern vor Gericht auf der Jahresmitgliederversammlung des BDÜ LV Bremen und Niedersachsen im Januar 2000 erneut vorgebracht wurde, entschloss ich mich als neugewähltes Vorstandsmitglied, der Sache nachzugehen und zu überprüfen, inwieweit die Praktiken der anonymen Ladung von Dolmetschern bzw. der Beauftragung von Übersetzern bei den Justizbehörden in Bremen und Niedersachsen verbreitet sind. Es ging mir darum - je nach Ergebnis - entweder eine Handhabe zu besitzen, um weitere Schritte gegen diese Praktiken zu unternehmen, oder einen Schlussstrich unter diese Angelegenheit ziehen zu können.

Befragung sämtlicher Justizbehörden in Bremen und Niedersachsen

Der Brief (in Originalfassung unter www.bduebn.de), der Ende Mai 2000 an insgesamt 150 Justizbehörden in den Bundesländern Bremen und Niedersachsen verschickt wurde,

beginnt mit der Schilderung der Sachlage, dass einige Justizbehörden in Bremen und Niedersachsen in zunehmendem Maße anonym über Agenturen laden und Übersetzer über Übersetzungsbüros beauftragt werden. Der Brief spricht vier Themenkomplexe an:

1. Wie sieht die Praxis der Ladung von Dolmetschern und der Vergabe von Übersetzungen bei den Gerichten aus?
2. Welche Rechtsauffassung haben die Gerichte: Müssen Gerichtsdolmetscher und -übersetzer, die als Sprachsachverständige persönlich beidigt wurden und nach dem ZSEG wie Sachverständige zu entschädigen sind, wie diese auch persönlich hinzugezogen werden?
3. Wie stehen die Gerichte zur Entschädigungspraxis: Werden die über Vermittler geladenen Dolmetscher bzw. Übersetzer direkt entschädigt? Oder wird an den Vermittler gezahlt, der meist einen erheblichen Teil des Entschädigungsbetrags als Provision erhält?
4. Der LV ist der Auffassung, dass durch die Weitergabe von Gerichtsakten an Dritte (in Übersetzungsbüros) die Verschwiegenheitspflicht des beidigten Übersetzers und die Grundsätze des Datenschutzes seitens der Übersetzungsbüros verletzt werden. Wie stehen die Gerichte dazu?

Auf den Brief antworteten 65 Adressaten, das entspricht 43 %. 10 der angeschriebenen Justizbehörden machten keine Aussage zu den Fragen mit dem Hinweis auf richterliche Unabhängigkeit, drei verweigerten ausdrücklich die Stellungnahme. Hier eine Zusammenfassung der Ergebnisse.

Vor- und Nachteile der persönlichen Ladung von Dolmetschern

Die Stellungnahmen der Gerichte sind sehr unterschiedlich. Sie reichen von der Aussage, dass es sinnvoll sei, Dolmetscher persönlich zu laden, da von Agenturen entsandte Dolmetscher nicht allgemein vereidigt sind und keine Gerichtserfahrung haben, bis hin zur Monierung, dass es zu umständlich sei, hinter mehreren Dolmetschern hinterher zu telefonieren, die nicht innerhalb eines angemessenen Zeitraums zurückrufen. Vorteile bei der Beauftragung von Übersetzungsbüros sehen die Behörden darin, dass sie einen Ansprechpartner haben, der garantiert zu den üblichen Geschäftszeiten zu erreichen ist und der deutschen Sprache mächtig ist (sic!), im Service und der Effektivität des Büros. Ein Anruf des Gerichts genügt und das Büro sucht einen geeigneten Dolmetscher in der gewünschten Sprache - sei sie auch noch so exotisch - und erledigt sämtliche Organisations- und Koordinierungsarbeiten. Hat sich ein Dolmetscherbüro als zuverlässig herausgestellt, wird dieses gegenüber der Bestellung von Einzelpersonen vorgezogen.

Dabei verschließen sich einige Gerichte nicht grundsätzlich der Zusammenarbeit mit dem BDÜ bzw. den Mitgliedern des Berufsverbands. Sie schlagen vor, eine Liste der im jeweiligen Gerichtsbezirk tätigen beidigten Dolmetscher und Übersetzer zuzuschicken und eine ständig besetzte Rufnummer einzurichten, über die sich „Feuerwehrkräfte“ bereithalten.

Rechtsauffassung zur persönlichen Ladung

Eine große Zahl der Befragten macht hierzu keine Angaben bzw. verweigert diese (47). Zwei Justizbehörden sind der Auffassung, dass die Praxis der anonymen Ladung von Dolmetschern und Beauftragung von Übersetzern über Vermittler rechtlich unzulässig sei, 4 halten diese Praxis für bedenklich. Einige Justizbehörden unterscheiden zwischen der Ladung von Dolmetschern und der Hinzuziehung von Übersetzern: Dolmetscher seien keine Sachverständigen, sondern Gehilfen des Gerichts. Übersetzer hingegen seien als Sachverständige anzusehen und damit persönlich vom Gericht zu bestimmen. Die Mehrheit jedoch hält die Praxis der anonymen Ladung von Dolmetschern (12 Behörden) und die Praxis der anonymen Beauftragung von Übersetzern (11 Behörden) für rechtlich unbedenklich. Begründet wird dies damit, dass das GVG eine persönliche Ladung nicht vorschreibe, dass es keine dem § 407 a Abs. 2 ZPO vergleichbare Vorschrift für Dolmetscher und Übersetzer nicht gäbe.

Abrechnung der Entschädigung mit den Vermittlern

Die Praxis der Abrechnung der Entschädigung für Dolmetschereinsätze bzw. Übersetzungsaufträge mit den Vermittlern wird von 10 Justizbehörden als rechtlich unbedenklich eingestuft, von zwei Behörden als bedenklich und von zweien als unzulässig. Hingewiesen wird in diesem Zusammenhang darauf, dass die Justiz keinen Einfluss auf das Arbeitsverhältnis zwischen den Übersetzer/Dolmetscher und dem Vermittlungsbüro habe, dass die Provisionsabgabe auf gesetzlich möglichen vertraglichen Abmachungen beruhe oder dass der Behörde die Margen nicht bekannt seien, da sie direkt mit dem Beauftragten, d.h. dem Übersetzungsbüro abrechne.

Bei rechtlichen Bedenken wird auf den Begriff der Entschädigung im ZSEG verwiesen, wonach Abzüge nicht vertretbar erscheinen.

40 der befragten Behörden machen keine Aussage bzw. verweigerten ausdrücklich eine Stellungnahme.

Verletzung der Verschwiegenheitspflicht bzw. Grundsätze des Datenschutzes

Die Mehrheit der Stellungnahmen (10) sieht durch die Weitergabe von Gerichtsakten an Dritte die Verschwiegenheitspflicht nicht verletzt, nur zwei sehen diese verletzt. Allerdings machen auch hier insgesamt 45 Behörden keine Aussage bzw. veweigern diese. Zur Begründung wird angeführt, dass Übersetzungsbüros aufgrund ihres Berufsstandes zur Verschwiegenheit verpflichtet seien, und dass auch bei jedem Übersetzer, der Angestellte im Büro beschäftigt, Schriftstücke zunächst in die Hände von Dritten geraten könne.

Forderung nach einer gesetzlichen Regelung der persönlichen Ladung. Auch der BDÜ hat sich auf Bundesebene mehrfach um dieses Thema bemüht. Z.B. schlägt der BDÜ in seiner Stellungnahme zur Gesetzesvorlage des künftigen Justizentschädigungsgesetzes (JEG) die Aufnahme der Regelung zur persönlichen Ladung und zwingenden persönlichen Entschädigung der Dolmetscher und Übersetzer vor. Pauschale Ladungen über Übersetzungsbüros und Agenturen sollen nur in Ausnahmefällen möglich sein. (siehe MDÜ 5-6/99, Manfred Betke: Der JEG-Entwurf.)

Zu diesem Thema gibt es eine Stellungnahme des Bundesministeriums der Justiz gegenüber dem BDÜ vom 27.01.2000. Hier heißt es, dass das Bundesministerium derzeit keinen gesetzgeberischen Handlungsbedarf hinsichtlich des Vorschlags sehe, die Gerichte zu verpflichten, Dolmetscher und Übersetzer aus-

schließlich persönlich zu laden und zu beauftragen. Ferner sei die Praxis, Sprachmittler über entsprechende Agenturen zu beauftragen nach geltendem Recht jedenfalls nicht schlechthin unzulässig.

Fazit

Der BDÜ LV Bremen und Niedersachsen e.V. ist dem Anliegen der Mitglieder nachgekommen, Maßnahmen gegen die zunehmende Praxis der Vergabe von Dolmetscher- und Übersetzungsaufträgen an Vermittlungsbüros zu ergreifen. Allerdings wird aus der Befragung der Justizbehörden in Bremen und Niedersachsen, sowie der Haltung des Bundesministeriums der Justiz deutlich, dass das Vordringen der auf dem freien Markt tätigen Vermittler von Dolmetscher- und Übersetzerdienstleistungen in den öffentlichen Bereich des Gerichtsdolmetschens und -übersetzens angesichts der Sach- und Rechtslage unumkehrbar ist. Meine Empfehlung ist, dass der BDÜ im Rahmen seines Strukturwandels (z.B. durch Aufnahme von Übersetzungsbüros als Mitgliedern) nach Formen des erträglichen Zusammenlebens seiner Mitglieder mit diesen Vermittlern suchen sollte.

Peter Bartetzky

Über den Verfasser

Dipl. Ing. Peter Bartetzky, Jahrgang 1934, ist Bergbauingenieur, staatlich geprüfter Übersetzer, von der Freien und Hansestadt Hamburg öffentlich bestellter und allgemein vereidigter Dolmetscher und Übersetzer für die polnische Sprache (zuvor war er 15 Jahre allgemein beeidigter Dolmetscher für den Landgerichtsbezirk Hannover), seit Januar 2000 Vorstandsmitglied des BDÜ - LV Bremen und Niedersachsen (zuvor war er von 1994 bis 1998 Vorstandsmitglied des BDÜ - LV Niedersachsen). Anschrift: Salomon-Heine-Weg 40, 20251 Hamburg.

Englisch neue Landessprache?

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

die englische Sprache wird in unserem Sprachraum immer präsenter. Das kann Vorteile haben, aber auch Nachteile mit sich bringen. Vorteile sehe ich immer dann, wenn dadurch z.B. eine einheitliche Benennung für bestimmte Teile, Erzeugnisse usw. erreicht wird. An diese Begriffe „gewöhnt“ man sich, bzw. man hat noch nie andere Benennungen dafür gehört.

Was ist aber mit so manchem Artikel in TransRelations oder anderen

Publikationen der Berufsverbände? Es ist in letzter Zeit immer häufiger vorgekommen, dass seitenweise in englischer Sprache bestimmte Themen abgehandelt werden. Das kann bisweilen sinnvoll sein. Was ist aber mit der Vielzahl von Kolleginnen und Kollegen in unserem Verband, die der englischen Sprache nicht oder kaum mächtig sind? Diese - und ich gehöre dazu - werden ausgegrenzt, große Teile der Publikationen sind für uns „wertlos“, wir können nicht mitreden, weil wir nicht wissen, worum es geht.

Deshalb meine Bitte an alle, die fremdsprachliche Artikel in den Publikationen der Berufsverbände veröffentlichen: bitte setzt an das Ende des Artikels eine kurze Zusammenfassung in deutscher Sprache. Damit ist dann allen geholfen!

Birgit Strauß

Ach hätte der Tag doch achtundvierzig Stunden ...

„Wir möchten die Übersetzung am Freitag Vormittag auf dem Tisch haben....“ Was sage ich dem Kunden bloß? Es ist Dienstag und ich habe bereits zwei dringende Übersetzungen auf dem Tisch liegen, ein Zahnarzttermin steht an und mein junger Kater hat Katzenschnupfen... Im Geiste gehe ich durch, an wen ich einen Teil der Übersetzung abgeben und wer die Katze zum Tierarzt bringen kann. Denn der Anrufer ist ein guter Kunde, den ich unbedingt zu seiner Zufriedenheit bedienen will.

Kommt Ihnen diese Art von Situation bekannt vor? Gerade als Einzelübersetzer mit schwankendem Auftragsvolumen und meist engen Terminen ist eine gute Zeitplanung unerlässlich. Sind sie mit Ihrer Zeiteinteilung zufrieden? Oder ist der Tag immer zu kurz? Seit ich konsequent einen Terminplaner führe, arbeite ich weniger und nehme gezielter Aufträge an. Ein halbes Jahr habe ich minutiös aufgeschrieben, was ich so den ganzen Tag treibe, und welche Aktivität wie lange dauert. Dies habe ich ausgewertet, meinen Kunden und Umsätzen zugeordnet und Schlüsse daraus gezogen. Es gibt natürlich immer noch Tage, an denen ich neun Stunden gewuselt

habe und trotzdem das Gefühl habe, nichts richtig „geschafft zu haben“. Und Verwaltungsaufgaben wie Rechnungen schreiben und Ablage machen konnte ich damit auch noch nicht wegzaubern.

Gezielter Aufträge annehmen - das heißt Prioritäten setzen: auch mal einem Kunden, der ständig nur mit 1 Seite handgeschriebenem Text kommt und erst zwei Monate später zahlt, einen Korb zu geben. Oder einen Telefonanrufer um 10 Uhr morgens, der nur ein „Schwätzchen“ mit mir halten will, konsequent abzuwimmeln. Schließlich muss ich in meiner besten Arbeitszeit zwischen 9 und 11 Uhr vormittags wichtige Aufträge erledigen. Und das möglichst ohne Unterbrechung. Dann habe ich mittags das gute Gefühl, schon einen wichtigen Teil meiner Aufgaben erledigt zu haben.

Wie einfach fällt es bei eindeutigen Prioritäten, einen Auftrag auch einmal abzulehnen oder Aufgaben zu delegieren. Es ist auch einfach königlich, die erledigten Dinge in der Aufgabenliste nacheinander abzustreichen und am Ende des Tages zu sehen, was ich alles erledigt habe!

Aber was passiert, wenn ich den Terminplaner verliere? Ich wäre schlichtweg aufgeschmissen! Mein

Monats- und Jahresplan wäre auf einen Schlag weg (die wöchentlichen Aktivitäten kann ich mir von der Excel-Datei wieder herholen). Und wie beschaffe ich mir die Visitenkarten, Adressen und all die nützlichen Tipps und Infos, die ich im Planer sammle, wieder? Ganz zu schweigen vom neuen Grübeln über Geburtstagsgeschenke... Aber ich hoffe einfach, dass der Finder ein netter Mensch ist, der mir die Mappe zurückschickt!

Jutta Witzel



Nervenklinik, Heilanstalt oder psychiatrische Klinik – welcher Begriff passt?

Dolmetschen bei Gericht kann kompliziert sein: es geht manchmal um sensible Themen. Vom Dolmetscher werden Einfühlungsvermögen und Menschenkenntnis genauso verlangt wie juristisches Hintergrundwissen und sprachliche Sicherheit in mindestens zwei Sprachen. Dieser Artikel beschäftigt sich mit dem Begriffsfeld geistige Gesundheit in der deutschen, englischen und französischen Sprache.

Mit zunehmender Migration ist es wahrscheinlicher, dass Dolmetscher mit dem Bereich „geistige Gesundheit“ zu tun haben werden. Zu solchen Gerichtsverfahren können zusätzliche Parteien oder Zeugen wie Psychiater oder Sozialarbeiter zugezogen werden. Deshalb ist es für Gerichtsdolmetscher nützlich, sich mit den Grundbegriffen dieses Bereichs vertraut zu machen.

Die Begriffe

- geistige Gesundheit
mental health
santé mentale
- nicht-öffentliche Sitzung
in camera
huis clos

sind wahrscheinlich geläufig und bekannt.

Schwierig wird es, wenn über die Person selbst gesprochen wird. Hier sind die Begriffe in verschiedenen Sprachen nicht deckungsgleich.

- Geisteskranker
mental patient

sind keine hundertprozentigen Synonyme. Die französische Sprache bietet in diesem Zusammenhang verschiedene Begriffe an, welche die dahinterliegende Problematik verdeutlicht:

Les déficients, les petits mentaux, les débiles mentaux, les débiles intellectuelles, les irresponsables (Strafrecht), les aliénés mentaux (Zivilrecht), und la démence (Strafrecht).

Diese Begriffe im Französischen sind eine Mahnung, dass sich das Recht in verschiedene Richtungen entwickelt hat und dass es Nuancen gibt.

Bei den Bezeichnungen für die Einrichtungen für Geistesranke gibt es ebenfalls verschiedene Begriffe. Es muss abgewogen werden, welcher der richtige Begriff für den jeweiligen Zusammenhang ist:

- Mental hospital
mental home
asile
hospice d'aliénés

maison de santé
psychiatrische Klinik
Nervenklinik
Heil- und Pflegeanstalt
Heilanstalt

Um so mehr gilt dies aufgrund gewisser Konnotationen (einem negativen „Beigeschmack“ des Wortes) z.B. bei dem deutschen Wort Anstalt. Hier vermisst man das menschliche Antlitz der Institution, außerdem ist das Konzept der Anstalt ist nicht immer beliebt.

Welche Bezeichnung ist nun für den Arzt zu wählen? Psychologen und Psychiater bekämpfen sich mit ihren unterschiedlichen Ansätzen der Heilkunde. Im Englischen und Französischen gibt es folgende Begriffe:

- mental specialist
médecin aliéniste
médecin des âmes
Seelenarzt und
mind doctor.

Nicht immer gibt es direkte Entsprechungen in beiden Sprachen, wie das Beispiel „forensische Psychiatrie“ zeigt. Darunter versteht man ein „Teilgebiet der Psychiatrie, das sich mit gerichtlichen Aspekten psychischer Erkrankungen befasst; dazu gehört u.a. die gutachterliche Stellungnahme zur Frage der Schuldfähigkeit, Unterbringung, Geschäfts- und Testierfähigkeit und Anordnung von Betreuung nach den Betreuungsgesetzen, sowie landesrechtliche Unterbringungsgesetze“ (Klinisches Wörterbuch, Pschyrembel). Der englische Begriff „forensic psychiatry“ ist ähnlich gelagert. Dagegen scheint der Begriff im Französischen unbekannt zu sein. „Médecine légale“ (Gerichtsmedizin) wird als „application de la médecine aux constatations juridiques pour permettre la découverte de la vérité“ definiert. Kann man also in Anlehnung daran von „psychiatrie légale“ sprechen? Möglicherweise gibt es im Deutschen zusätzliche Begriffe aufgrund der landesrechtlichen Unterbringungsgesetze.

Der Begriff „Bewohner“ ist ebenfalls interessant. Das englische Wort „inmate“ hat Konnotationen, während „habitant“ und „occupant“ relativ neutral sind (vgl. inhabitant und occupant oder occuper). Folgende Begriffe werden im Französischen als feste Begriffe stets zusammen verwendet:

- pensionnaire d'un asile d'aliénés
und
hôte d'un hospice.

Fazit: Dolmetscher und Übersetzer müssen im Bereich der geistigen Gesundheit besonders sorgfältig abwägen, welche Begriffe sie wählen!

Alan Trehern

Über den Autor:

Alan Trehern unterrichtete zahlreiche Jahre an der Universität Hannover, erst am Englischen Seminar und danach am Fachsprachenzentrum. Er hörte mit seiner Lehrtätigkeit auf, um sich auf das Dolmetschen und Übersetzen zu konzentrieren.

Quellen:

Creifelds Rechtswörterbuch, Creifelds, München, 15. Auflage; Beck 1999
Oxford Dictionary of Law, Oxford University Press, Oxford, 4th Edition, 1997
Lexique de termes juridiques, Dalloz, Paris, 9e edition, 1993
Klinisches Wörterbuch, Pschyrembel, Hamburg, 257. Auflage, 1994
Harraps Standard French and English Dictionary
Grand Larousse de la Langue française
Cambridge Encyclopedia, Cambridge University Press, Cambridge, Third Edition, 1997
Le français médical, Georg Thieme Verlag, Stuttgart, 1995
Dictionary of Medicine, Peter Collin Publishing, second edition, 1994, Middlesex, Ernst Klett Verlag für Wissen und Bildung

Virtueller Marktplatz für Übersetzer aus der ganzen Welt

Erste Hilfe für Übersetzungen aller Art gibt es aus Regensburg. Das vor einem Jahr vom Studenten Alex Mirsky gegründete Unternehmen mirsky.microsystems bietet im Internet unter der Adresse <http://translator.search-in.net> eine Datenbank an, in der Übersetzer aus der ganzen Welt mit bereits mehreren tausend Sprachenkombinationen verzeichnet sind.

Die Datenbank ist sowohl für die Suchenden als auch für die eingetragenen Übersetzer und Dolmetscher kostenlos. Finanziert wird das Projekt durch Bannerwerbung, die auf die Zielgruppe genau zugeschnitten werden kann und somit die größte Werbewirkung garantiert. Für Rückfragen: [http://amirsky@microsystem.de](mailto:amirsky@microsystem.de)

Bundesausschreibungsblatt im Internet

Ausschreibungen öffentlicher Einrichtungen werden über das Bundesausschreibungsblatt veröffentlicht. Auch für Existenzgründer kann dies eine gute Möglichkeit sein, um an Aufträge zu kommen. Die Ausschreibungen werden dreimal wöchentlich aktualisiert. Internet-Adresse:

www.gruenderstadt.de/cgi-bin/lsearch/jump.cgi?ID=4512

Quelle: „Die Gründerstadt“. Ausgabe 4/2000

Gesetze auf CD-Rom

Neben den traditionellen Gesetzes-CDs des Beck-Verlages, wie Schönfelder plus, Deutsche Gesetze (Zivilrecht, Strafrecht, Verfahrensrecht), Sartorius plus, Verfassungs- und Verwaltungsgesetze, die je DM 98,00 kosten und auf Wunsch alle paar Monate für je DM 48,00 aktualisiert werden (zu bestellen im Buchhandel), gibt es jetzt außerdem FORIS, Deutsche Gesetze 2000 (über 200 Deutsche Gesetze und Verordnungen), zwar nicht so umfangreich, aber auch nicht so teuer (DM 29,80). Aktualisierung nicht bekannt, zu bestellen bei FORIS Institut GmbH, Friedrichallee 9, 53173 Bonn,

Bestell-Hotline Tel. 0228/9575047, Fax: 0228/9575060.

Corinna Schlüter-Ellner

„Recht und Übersetzen“

„Recht und Übersetzen“ von Gerard-René de Groot und Reiner Schulze (Hrsg.) behandelt die Themen Recht und Übersetzen, Übersetzen in der mehrsprachigen Rechtsordnung der EU, Übersetzen nationalen Rechts sowie Urheberrecht und Haftung des Übersetzers. Das Buch ist in 1. Auflage erschienen bei der Nomos Verlagsgesellschaft, Baden Baden, 1999, ISBN 3-7890-5831-9.

Marketing per E-Mail

Newsletter und Mailinglisten sind in den letzten anderthalb Jahren wichtige Bestandteile von Online-Marketingstrategien und Kundenbindungsinstrumenten geworden. Konkurrenzlos günstig und gezielt können Sie Ihre Kunden ansprechen.

Die Autorin des Buches „Marketing per Email“ hat für die Leser wichtige Tipps und Hinweise zur Erstellung und Verwaltung von Newslettern und Mailinglisten gesammelt und beschrieben. Sie bekommen gut recherchierte Hinweise zu praxistauglichen Programmen für Ihre Mailinglisten und Tipps für den Aufbau und die Gestaltung von eigenen, kundenorientierten Newslettern.

Infos und Bestellung des Buchs über die Internetseite www.amazon.de/execution/obidos/ASIN/3706406403/diegruenderdieonl

Quelle: Karina Matejcek in „Die Gründerstadt“ 4/2000

Viele Sprachen richtig geschrieben: Microsoft Office 2000 Proofing Tools

Ein interessantes Hilfsmittel ist auf den Markt gekommen für Microsoft Word, mit dem die meisten Übersetzer heute arbeiten: Korrekturhilfen für Word 2000. Microsoft bietet die Korrekturhilfen für über dreißig Sprachen zum Preis von 80 - 85 _ einschließlich Mehrwertsteuer an (Straßenpreis). Für die meisten dieser Sprachen bietet dieses Paket eine Recht-

schreibprüfung und Silbentrennung an (außer für Chinesisch und Japanisch sowie Hebräisch (keine Silbentrennung)). Je nach Sprache kommen noch Grammatik und Stilistik sowie ein Thesaurus dazu.

Quelle: Originalartikel „Viele Sprachen richtig geschrieben“ von Per N. Döbler in Infoblatt des ADÜ Nord 3/2000.

Anzeige

Dr. Feix

Treffende Verben in der Rechtssprache – jetzt auch deutsch/spanisch

Die Liste von Kollokationen - Substantiven in Kombination mit Verben, deren Gebrauch (hier: für die Rechtssprache) typisch ist - gibt es jetzt auch in deutsch-spanischer Version mit ca. 1500 Einträgen wie bei der rein deutschen Fassung. Gegen Vorauszahlung des Preises (DE-ES DM 22,00 nur DE DM 15,00) zzgl. DM 3,00 Porto (Verrechnungsscheck oder Briefmarken) zu bestellen bei: Corinna Schlüter-Ellner, Haydnstr. 2, 85521 Ottobrunn/München, Fax: 089/ 6 09 18 47 E-Mail: schluter-ellner@t-online.de.

Quelle: BDÜ Mailbox

Info-Broschüre über Scheinselbständigkeit

Beim DIHT ist die Broschüre „Die Sozialversicherung bei Scheinselbständigen und arbeitnehmerähnlichen Selbständigen“ erhältlich. Weitere Informationen finden Sie auf der Internetseite www.diht.de.

präsentieren. Die Gründer-Datenbank nennt über 600 Ansprechpartner.

Der „Hometrainer“ der DtA ist direkt bestellbar unter www.amaon.de/exec/obidos/ASIN/3930799774/diegruender-dieonl

Quelle: „Die Gründerstadt“. Ausgabe 4/2000

Gründerhandbuch 2000

Die in Bonn erscheinende Fachzeitschrift „die geschäftsidee“ bietet mit dem neuen Gründerhandbuch ein übersichtliches Werk an, das wie ein Lexikon alle wichtigen Fragen rund ums Thema Existenzgründung beantwortet. Vervollständigt wird das Jahrbuch durch einen Gründerfahrplan, Listen der Förderprogramme, Internetadressen, Anschriften sowie Veranstaltungstermine für Unternehmensgründer.

1. Auflage, 92 Seiten, gebunden, DM 49,80, ISBN 3-8125-0392-1, VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, Theodor-Heuss-Str. 2 - 4, 53095 Bonn, Tel.: 0228/8205-0, Fax: 0228/359710.

Quelle: *Gewerbe-Report 1/2000*.

Gebrauchte Güter als kostengünstige Alternative

Oftmals ist das Budget bei der Gründung eines Unternehmens beschränkt. Um auch noch genügend finanzielle Mittel für Marketing, Werbung und Vertrieb der angebotenen Waren und Dienstleistungen zur Verfügung zu haben, bietet sich der Kauf von gebrauchter Büroausrüstung geradezu an. Weitere Informationen finden sie unter: www.goindustry.de.

Quelle: „Die Gründerstadt“. Ausgabe 4/2000

Beschaffungsplattform für kleine Unternehmen im Internet

Mercateo ist eine neue Plattform rund um die Beschaffung von Büroartikeln. Dabei können Artikel auch über Poolkauf zu günstigen Konditionen beschafft werden. Internet-Adresse: www.gruenderstadt.de/cgibin/lsearch/jump.cgi?ID=4507

Quelle: „Die Gründerstadt“. Ausgabe 4/2000

Steuertipps für das Jahr 2000:

- Investitionen bündeln und Arbeitsmittel jetzt kaufen

Für fast alle Wirtschaftsgüter wie auch Arbeitsmittel soll sich die Absetzung für Abnutzung (AfA) verschlechtern. Das Bundesfinanzministerium will möglicherweise ab März 2001 die Nutzungsdauer und folglich die Abschreibungszeit für Handys von 4 auf 5 Jahre, für Kopiergeräte von bislang 5 auf 8 Jahre verlängern.

Wer sich die alten Abschreibzeiten sichern will, bündelt seine Investitionen rund um den Job in diesem Jahr. Arbeitsmittel möglichst jetzt noch kaufen.

- Ausgaben vorziehen und Einnahmen verschieben

Wegen der künftigen Senkung des EK-Steuerarfs sollten Gutverdienende Ausgaben vorziehen und Einnahmen in die Zukunft verlagern.

- An die Zukunft denken

Ab Neujahr 2001 können kleine und mittlere Betriebe bei ihren Anschaffungen 20% Sonderabschreibung nur noch dann geltend machen, wenn sie vorher eine sogenannte Ansparabschreibung als Rücklage gebildet haben.

Die Ansparabschreibung ist ab dem 1.1.01 auf 40% der voraussichtlichen Anschaffungskosten beschränkt. Unternehmer, die bis 31.12.00 ansparen können, sollten für bis zu 50% der künftigen Ausgaben eine Rücklage bilden. Von seinen Einnahmen 2000 legt Frau Mustergültig 5000,— Mark für eine neue mobile Computerausrüstung an.

Quelle: *Finanztest 11/2000*

Anzeige Dr. Feix

Gründungstrainer auf CD-ROM

„Der Virtuelle Existenzgründungstrainer der Deutschen Ausgleichsbank“ ist nun in erweiterter Fassung erhältlich.

Neben Informationen über DtA-Finanzierungshilfen sowie zu rechtlichen und steuerlichen Aspekten helfen vor allem interaktive Finanzplanformulare und zahlreiche Checklisten zum Thema Marketing bei der Ausarbeitung der Geschäftsidee. Auch Fragen zur Akquise-Strategie oder zu den wichtigsten Versicherungen werden beantwortet. Tipps zu Verhandlungstaktiken und ein Video über das richtige Auftreten bei einem Gespräch mit der Bank helfen dabei, das Unternehmen „in spe“ erfolgreich zu



Es gibt viele gute Gründe, Mitglied im Bundesverband der Dolmetscher und Übersetzer (BDÜ) zu werden

Mit rund 5.000 Mitgliedern ist der BDÜ, der als Dachverband zwölf selbstständige Landesverbände repräsentiert, der größte Berufsverband der Dolmetscher/innen und Übersetzer/innen in der Bundesrepublik Deutschland. Seine Mitglieder kommen in den Genuss der folgenden Leistungen:

• Information

Im Mitgliedsbeitrag enthalten ist der Bezug der Verbandszeitschrift Mitteilungen für Dolmetscher und Übersetzer (MDÜ) sowie der Mitgliederzeitschrift TransRelations des BDÜ Landesverbands Bremen und Niedersachsen.

Neben Berichten über Verbands- und Vorstandsaktivitäten informieren diese über vielfältige Themen von beruflichem Interesse, z. B. über neue Übersetzungstools, gesetzliche Regelungen, Fachliteratur und Wörterbücher, Veranstaltungen ...

• Weiterbildung

Der BDÜ organisiert Weiterbildungsveranstaltungen in den unterschiedlichsten Bereichen, z. B. Marketing, juristische Fachterminologie, Steuern, Finanzen, Versicherungen, neue Rechtschreibung ...

Mitglieder nehmen zu vergünstigten Konditionen an Weiterbildungsveranstaltungen teil.

• Internetarbeit

Der BDÜ unterhält eine Internetpräsenz unter www.bdue.de.

Neben vielfältigen Informationen über den Verband können potenzielle Auftraggeber hier in einer bundesweiten Mitglieder-datenbank online eine/n für sie geeignete/n Dolmetscher/in oder Übersetzer/in finden.

Der Landesverband Bremen und Niedersachsen ist mit einer eigenen Präsenz unter www.bduebn.de im Internet vertreten. Auch hier können Interessenten in einer Datenbank mit sprach- und fachbezogenen Daten nach für sie geeigneten Dolmetscher/innen/n und Übersetzer/innen/n suchen.

Auf beiden Internetseiten besteht für Mitglieder die Möglichkeit, einen Link zu ihrer eigenen Website einzurichten.

• Mitgliederverzeichnis auf Papier und CD-ROM

Als Mitglied des BDÜ Bremen und Niedersachsen werden Sie im Mitgliederverzeichnis geführt, das als Loseblattsammlung herausgegeben wird und regelmäßig über das Internet aktualisierbar ist.

Das Mitgliederverzeichnis wird außerdem auf einer CD-ROM veröffentlicht, die regelmäßig neu aufgelegt wird.

Papierverzeichnis und CD-ROM werden auch an Justiz- und Verwaltungsbehörden sowie an Interessenten aus Wirtschaft und Industrie verteilt.

• Lobbyarbeit

Der BDÜ sucht im Interesse seiner Mitglieder Kontakte zu gesetzgebenden Gremien, Behörden, Gerichten sowie Spitzenverbänden der Wirtschaft.

• Kontaktpflege

Im BDÜ Bremen und Niedersachsen finden an verschiedenen Orten regelmäßige Kollegentreffen statt, die in zwangloser Atmosphäre Gelegenheit zum Austausch von Erfahrungen und Informationen, zum Kennenlernen von Kolleg/inn/en anderer Sprachen und Fachrichtungen und zur gegenseitigen Beratung und Hilfeleistung bieten.

• Versicherungen

Als BDÜ-Mitglied profitieren Sie durch Gruppentarife von vergünstigten Bedingungen bei verschiedenen Versicherungen.