

TransRelations

Mitgliederzeitschrift des BDÜ Landesverband Bremen und Niedersachsen e.V

Heft 1/98

April 1998

Editorial

TransRelations, die neue Verbandszeitschrift der im März 1998 fusionierten Landesverbände Bremen und Niedersachsen im BDÜ (Bundesverband der Dolmetscher und Übersetzer e.V.) stellt sich vor. Warum TransRelations? „Translations“, der englische Begriff für Übersetzungen, verbindet sich mit „Relations“, das für Beziehungen steht. Die Zeitung möchte die Beziehungen der Übersetzer/innen untereinander und die Beziehungen zwischen Vorstand und Mitgliedern des Verbands fördern und intensivieren. Auch Public Relations schwingt bei dem Namen mit, denn eine Zeitung ist ein Fenster zur Öffentlichkeit. Der Anglizismus entstand vor dem Hintergrund der interkulturellen Funktion des Berufsstandes (und nicht, weil es gerade Mode ist...).

Nicht nur die graphische Gestaltung, auch die Inhalte der Zeitung und die redaktionelle Betreuung haben sich geändert. Neu ist das Interview, das ab jetzt Bestandteil jeder Ausgabe sein wird. In der vorliegenden Null-Nummer finden Sie viel Material, das aufgrund der halbjährigen Auszeit des Verbandsorgans aufgearbeitet wurde, neben brandneuen Nachrichten, z.B. über die Jahresmitgliederversammlung am 21. März in Hannover. Eins ist allerdings so geblieben, wie es war: Die Redaktion ist auf die Mitarbeit der

Mitglieder des BDÜ Landesverbandes Bremen und Niedersachsen e.V. angewiesen; Ihre selbstverfaßten Texte, Themenvorschläge, Anregungen und Kritik erst machen die Zeitung zu einer lebendigen Plattform.

Wir hoffen, daß „TransRelations“ Ihnen gefällt und erwarten Ihre Reaktionen (spätestens zum Redaktionsschluß am 15 Mai) und einen ganzen Sack voller Leserbriefe...



Jutta Witzel
Chefredakteurin Jutta Witzel

Inhalt

Bericht von der Jahresmitgliederversammlung	1
„Eigentlich kann ich auch selbst machen“	
Neue Mitglieder	3
Das Geheimnis der Sprache retten	4
Interview mit Heinrich Junghanns	5
Freight Train	7
Weiterbildung - ein wichtiges Verbandsziel	8
AOL-Die ganze Welt auf einen Klick	
Deutsch-Chinesisches Wörterbuch im Internet	9
Nützliche CD-ROMs für Übersetzer	10
Rezension Polytechnisches Wörterbuch, Deutsch-Niederländisch und Niederländisch Deutsch	
Technisches Spanisch mit Basiswissen E-Technik	11
Wenn Freiberufler sich zusammenschließen	13
Verständlich und Übersetzer-freundlich schreiben	14
Stellenangebote, Impressum	17
Stammtische	18

Bericht von der Jahresmitglieder- Hauptversammlung

Bericht über die Jahresmitgliederversammlung des BDÜ (Bundesverband der Dolmetscher und Übersetzer) Landesverband Niedersachsen e.V. am 21. März 1998, abgehalten in den Wülfeler Brauereigaststätten, Hannover

Fusion mit Bremen

Der erste Teil der Jahresmitgliederversammlung stand im Zeichen einer heftigen Diskussion über die Vor- und Nachteile einer Fusion mit dem Landesverband Bremen.

Für die Fusion sprach die bessere Nutzung der finanziellen und personellen Ressourcen (die Verwaltung von 250 oder 350 Mitgliedern eines bzw. zweier Verbände ist ungefähr derselbe Aufwand) und das größere politische Gewicht eines fusionierten Verbandes. Als weitere Vorteile wurden das größere Referenten/-innenpotential, gemeinsame Nutzung von Weiterbildungsmöglichkeiten und Informationsmedien und allgemein Synergieeffekte gesehen. Gespräche zwischen den Vorständen des Landesverbands Bremen und Niedersachsen über eine mögliche Fusion hatte es bereits häufiger in der Vergangenheit gegeben.

Schwierige Eheatbahnung

Der Fusionsvertrag, der den Mitgliedern des LV Niedersachsen mit der Einladung zur Mitgliederversammlung vorlag, legt die Modalitäten der Fusion und den neuen Namen des Verbandes fest. Von einigen Mitgliedern wurde der Name „Landesverband Bremen und Niedersachsen e.V.“ kritisiert, daß Bremen dadurch ein seiner Mitgliederzahl nicht entsprechendes Gewicht verliehen würde. Dieser Einwand konnte mit dem Hinweis entkräftet werden, daß der Name nach der alphabetischen Reihenfolge der Ländernamen festgelegt wurde. Der anwesende Notar erwiderte auf Bedenken von Mitgliedern, dem Landesverband könnten möglicherweise Schulden durch die Übernahme des LV Bremen entste-

hen, daß die letzten drei Jahresberichte des Bremer Schatzmeisters vorlägen und zum Verschmelzungzeitpunkt nach Abzug aller noch ausstehenden Verbindlichkeiten des LV Bremen ein Guthaben zu verzeichnen sei.

Partnerschaft im Norden

Ein weiterer, heftig umstrittener Punkt war der Passus, der Jahreshauptversammlungen der verschmolzenen Verbände abwechselnd in Bremen und Niedersachsen vorsieht. Neben der Tatsache, daß dies eine Vorschrift ist, die bei entsprechendem Antrag der Mehrheit der Mitglieder geändert werden kann, wurde darauf hingewiesen, daß nicht automatisch die in der gastgebenden Stadt wohnenden Mitglieder die Mehrheit der Versammlungsmitglieder ausmachen müssen. So Michael Power: „Wenn Sie die hier im Saal versammelten Mitglieder nach ihrer Herkunft befragen, werden Sie feststellen, daß die wenigsten direkt aus Hannover stammen. Viele Mitglieder nehmen sogar eine weite Anreise in Kauf, da Niedersachsen ein Flächenstaat ist.“ Der Vorstand betonte immer wieder, daß die Verschmelzung auf partnerschaftlicher Ebene verläuft und daher Ehrenmitglieder, besondere Regelungen für Seniorenmitglieder etc. von Bremen entsprechend der bisherigen Form übernommen werden.

Gesundes Demokratieverständnis erforderlich

Zu den Bedenken und Sorgen über mögliche Nachteile der Fusion kam hinzu, daß einige Mitglieder über die späte Benachrichtigung verärgert waren: „Wir wurden erst mit dem Einladungsschreiben zur

Jahresmitgliederversammlung vier Wochen vor der JMV über die Fusionsbestrebungen informiert. Eine solch essentielle Frage muß früher bekannt gemacht und mit den Mitgliedern diskutiert werden,“ so der Einwand eines Mitglieds. Dagegen wurde geäußert, eine Regierung würde gewählt und beauftragt, ohne alle drei Monate ein Referendum abzuhalten, in dem die Wähler zu irgendeinem Aspekt der Politik befragt würden. Sie genießt das Vertrauen, im Sinne der Bürger zu handeln. Auch der Vorstand des LV sollte über einen entsprechenden Vertrauensvorschuß verfügen, um im Sinne der Mitglieder die Zukunft des Verbandes aktiv gestalten zu können. Nach eingehender Diskussion der verschiedenen Aspekte der Verschmelzung wurde schriftlich über die Annahme des zwischen den beiden Vorständen der Landesverbände abgeschlossenen Vertrages abgestimmt. Da bei dieser Wahl Verwirrung über die Zahl der anwesenden und stimmberechtigten Mitglieder herrschte und die de-facto Ablehnung der Fusion bei einer Stimmabgabe in Form einer „Enthaltung“ nicht klar war, wurde ein zweiter Wahlgang erforderlich, der eine eindeutige Mehrheit für die Annahme der Verschmelzungsvertrages ergab.

TransRelations - die neue Mitgliederzeitschrift

Anhand dreier Musterseiten der neuen von der Agentur A+O Kommunikation in Hannover erstellten Mitgliederzeitschrift konnten sich die Mitglieder einen Eindruck der Zeitschrift verschaffen. Die Redakteurin der Vorgängerin „Neues aus Niedersachsen“ Jutta Witzel erläuterte, daß der Plan in 1997, die

Arbeit der Zeitschrift auf mehrere Schultern zu verteilen, nicht umgesetzt werden konnte und daher von Juli bis Dezember 1997 keine Zeitschrift erschien. Da die Zeitschrift das einzige Austauschorgan für Mitglieder und Vorstand ist, war dieser Zustand nicht hinnehmbar.

Alles in einer Hand

„Da ich im November 97 eine Kommunikationsagentur in Hannover zusammen mit Grafikern, PR-Fachleuten u.a. gegründet hatte, schlug ich vor, die Zeitschrift von Profis machen zu lassen“, so Jutta Witzel. „Die Kosten für die Erstellung der Zeitschrift werden minimiert, da ich weiterhin einen Teil meiner Arbeit ehrenamtlich leiste.“ Die Zeitschrift kann effizient und professionell erstellt werden, da alles in einer Hand liegt: Von der Auswahl und Erstellung der Berichte über die redaktionelle Überarbeitung, die grafische Gestaltung und Druckabwicklung bis hin zur Anzeigenakquisition. Die intensive Akquise ergab für die erste Ausgabe der Zeitschrift bereits ein hohes Anzeigenvolumen, so daß der Verband zu kaum Mehrkosten ein qualitativ wesentlich höherwertiges Organ erhält.

What You see is what You get

Die grafische Gestaltung und das redaktionelle Konzept der neuen Zeitschrift wurde von Peter Rosenstein von A + O Kommunikation erläutert. „Die verspielte Schrift im Kopf der Zeitschrift kontrastiert die konventionellen Typen in Überschrift und Fließtext. Sie ist außerdem mit dem an eine Schreibmaschine angelehnten Typ eine Versinnbildlichung des schreibenden Berufs.“ Der dreispaltige Satz garantiert Übersichtlichkeit. Grau unterlegte Balken am Seitenrand zeigen die jeweilige Rubrik an, im Fall der

Null-Nummer Aktuelles, Service, Computer, Rezensionen und Termine aufgeteilt. Eine Neuerung ist das Interview, das ab jetzt in jeder Ausgabe erscheinen wird.

Die Inhalte der Zeitschrift hängen vor allem von den Beiträgen der Mitglieder ab und damit von ihrer Beteiligung. „Erst hierdurch wird die Zeitschrift zu einem lebendigen Austauschforum“, so Jutta Witzel. „In diesem Sinne hoffen wir auf einen großen Sack mit Zuschriften nach Erscheinen der ersten Ausgabe von TransRelations.“

Wahl des neuen Vorstands

Der erste Vorsitzende Michael Power und die Schatzmeisterin Anja Castis-Bergfeld wurde für eine weitere zweijährige Amtsperiode gewählt. Das junge, engagierte Mitglied Bahrum Pasuki erhielt auf Anhieb genug Stimmen für den Posten des zweiten Vorsitzenden. Bei seiner Vorstellung nannte der Fachübersetzer aus Hildesheim als Ziele seiner Amtstätigkeit das Fortführen des Engagements von Peter Bartecki im Bereich der Gerichtsdolmetscher und -übersetzer, Bekanntmachung des BDÜ an der Universität Hildesheim und verstärkte Werbung für den Berufsstand. „Ich habe Zeit und Interesse, mich für den Landesverband Bremen und Niedersachsen in diesen Bereichen zu engagieren“, so Pasuki.

Mitglieder-CD als Werbung für den Verband

David Long als Referent für elektronische Medien des Landesverbands stellte die frisch erstellte Mitglieder-CD vor. Sie wird zusammen mit der ersten Ausgabe der Mitgliederzeitschrift an die Mitglieder verschickt. Neben den Mitgliederdaten der Landesverbände Bremen, Niedersachsen und Sachsen enthält die CD Informationen über den Berufsverband BDÜ und die jeweiligen

Landesverbände sowie Informationen über andere Verbände.

Mit diesem Medium kann der Kunde, der einen Übersetzer/Dolmetscher sucht, bequem eine Abfrage starten: er gibt die Sprache und das Fachgebiet des Zieltextes ein und optional eine Region und erhält dann eine Liste mit Übersetzer/innen, die diese Kriterien erfüllen. Die Liste wird mittels eines Zufallsgenerators erstellt, d.h. es ergibt sich bei jeder Abfrage eine andere Reihenfolge.

BDÜ-Mailbox und Internet-Adresse

Die Daten der Mitglieder-CD stehen auch in der BDÜ-Mailbox in Neuried und im Internet (Adresse: www.bdue.de) zur Verfügung. Zugang zu der BDÜ-Mailbox erhält man durch eine CD-ROM, die kostenlos bei der Geschäftsstelle Göttingen erhältlich ist. Seit kurzem ist ein Zugang zur Mailbox über eine Internet-Verbindung möglich.

Eine weitere für Übersetzer interessante Mailbox ist Tech Writers Home in Nürnberg, in der ein reger Austausch zwischen Übersetzern und technischen Redakteuren herrscht und die interessante Informationen wie Terminogielisten und Jobangebote bietet. „Hier werden die Bonbons der vielen internationalen Übersetzerjobs angeboten, wie die auf Interessantes durchgeforsteten CompuServe-Angebote“, so David Long.

Jutta Witzel

„Eigentlich kann ich das auch selbst machen“

Frust und Lust im Übersetzeralltag: Mehr als einen Bericht wert. Deshalb wird an dieser Stelle in jeder Ausgabe Freud und Leid dieses Berufstandes unter die Lupe genommen.

„Eigentlich kann ich das auch selbst machen. Aber für die Übersetzung dieser Urkunde brauche ich den Stempel“, so die einführenden Worte, bevor der Kunde mir die Urkunde zeigte. Wie verhalte ich mich? Soll ich wütend werden? Bringt nichts, veranlaßt womöglich den Kunden, den Auftrag zurückzuziehen. Überhöre ich den Satz geflissentlich? Das ist gefährlich - der Ärger könnte sich aufstauen und zu einem anderen, unpassenden Zeitpunkt ausbrechen. Also, ich atme einmal tief durch und erkläre geduldig, daß selbst beim Übersetzen einer so einfach scheinenden Urkunde nicht nur Kenntnisse der Fremdsprache, sondern auch Kenntnisse der Verwaltungsstruktur, Gesetze, der Kultur und der Bräuche des betreffenden Landes erforderlich sind. Auch bestimmte Anforderungen, wie die Kennzeichnung aller Stempel, Siegel, Unterschriften etc., sind dem Nicht-Fachmann unbekannt. In der Regel ist der Kunde

nach diesen Erklärungen viel verständnisvoller.

Bei Privatkunden fällt es mir inzwischen leicht, cool zu bleiben und zum X-ten Mal die Arbeitsweise eines Sprachmittlers zu erklären. Nicht ganz so gelassen reagiere ich, wenn ein Mitarbeiter einer Firma mir am Anfang des Gespräches verkündet, daß er den Fachtext eigentlich auch übersetzen könne, nur habe er keine Zeit dazu. Zunächst frage ich dann, ob er bisher die Texte tatsächlich selbst übersetzt habe und versuche den Grund herauszufinden, warum die Übersetzung außer Haus gegeben wird.

Hat er die Texte bisher selbst übersetzt, muß dies beim Umgang mit ihm berücksichtigt werden. Ich werde z.B. eng mit ihm zusammenarbeiten und die Übertragung der Fachausdrücke durch ihn bzw. den zuständigen Fachmann in seiner Firma bestätigen lassen.

War der Satz nur ein „Spruch“, gehen bei mir die roten „Warn-

lampen“ an. Einige grundsätzliche Dinge werde ich im Vorfeld erklären, z.B. daß ich vor Beginn der Arbeit Hintergrundinformationen benötige und gerne ähnliche, bereits in der betreffenden Sprache vorliegende Texte verwende. Und dies nicht, weil ich mir die Arbeit leicht machen möchte, sondern um ein besseres Produkt zu erstellen. Ich versuche ihm zu verdeutlichen, daß ein guter Text nur entsteht, wenn Fachmann und Übersetzer in ständigem Dialog stehen und Sprach- und Fachkenntnisse ausgetauscht werden.

Kürzlich sagte ein Kollege im Büro zu mir: „Da war eben ein Anruf für Dich. Der Kunde schickt gleich den Auftragstext per Fax. Er hat schon mal vorübersetzt...“. Als er mein entsetztes Gesicht sah, entschuldigte er sich: „War ja nur ein Witz.“ Was als netter Scherz gemeint war, traf unbeabsichtigt ins Schwarze.

Jutta Witzel

Neue Mitglieder

Lühmann, Sylvia, Dipl.-Fachübers.,
Kochstr. 6 a, 30451 Hannover.
Tel.: (0511) 45 82 777,
Fax: (0511) 45 82 753

Pasuki, Bahram, Dipl.-Fachübers.,
Katharinenstr. 29, 31135 Hildesheim,
Tel.: (05121) 38 801,
Fax: (05121) 38 801

Diebold, Bianca, Dipl.Übers.,
Am Klausenberg 34, 51109 Köln,
Tel.: (0221) 84 25 31,
Fax: (0221) 84 25 31

Lindner, Sylvia, M.A. Übers.,
Karl-Marx-Str. 32, 38104 Braunschweig,

Tel.: (05341) 885-317,
Fax: (0531) 79 06 33
Drückhammer, Kathrin, Dipl.-Übers.,
Hermannstr. 13 c, 23617 Stockelsdorf,
Tel.: (0451) 49 98 404,
Fax: (0451) 49 98 405.

Giese, Anke, Dipl.-Fachübers.,
Köckweg 34, 21737 Wischhafen,
Tel.: (04770) 14 02,
Fax: (04770) 14 02.

Schofer, Christina, Dipl.-Dolmetscherin,
Schnabelstr. 44, 30459 Hannover,
Tel.: (0511) 23 43 525,
Fax: (0511) 23 44 417

Kartal, Celalettin, M.A. Dolmetscher und
Übers., Nienburger Str. 14, 30167
Hannover, Tel.: 0511/713325. .

Namensänderung:

Frau Antje Welp hat geheiratet und
heißt nun Antje Günther, Weserstr. 15,
26382 Wilhelmshaven,
Tel.: 04421/994467,
Fax: 04421/994468

Verschollen:

Wer weiß, wohin Frau Silke Kaczinski
verzogen ist? Eventuell wohnt sie jetzt
in Hildesheim. Wer kann helfen?

Das Geheimnis der Sprache retten...

Im Magazin „Die Zeit“ vom 17. Oktober 1997 wurde den Literaturübersetzern die Titelgeschichte gewidmet. Wir haben den Artikel für Sie neu aufbereitet. Alle Zitate stammen aus diesem Artikel.

Literaturübersetzer - das klingt für viele wie ein Zauberwort. Erst kürzlich sprach mich eine Studentin vom ersten Semester Fachübersetzen in Hildesheim darauf an, ob ein Fachübersetzer auch Literatur übersetzen könne und wie man das am besten lerne...

Der Literaturübersetzer- ein Traumberuf?

Etwas von diesem Zauber kommt auch in dem Zeit-Magazin-Artikel herüber. Der Übersetzer als Künstler, der das Original mit der Aufmerksamkeit eines kritischen Lesers und gleichzeitig der eines Musikers, der eine Partitur für seinen Auftritt studiert, liest. Textstellen, die der Übersetzer nicht versteht, müssen mit dem Autor geklärt werden. Diese Unklarheiten können auf stilistische Freiheiten des Autors zurückzuführen sein (z.B. häufiger Wechsel der Zeiten) oder auf nicht markierte Zitate oder Mehrdeutigkeiten der Begriffe in der Originalsprache. Dieses Nachfragen nach der genauen Bedeutung der Begriffe und Textstellen ist manchem Autor lästig. Es kann sein, daß er sich selbst nicht festlegen wollte oder daß er erst bei der Nachfrage merkt, daß der Text nicht so transparent ist, wie er geglaubt hatte. „Durch die Arbeit mit der Übersetzerin sehe ich meinen eigenen Text plötzlich mit anderen Augen“, so José Saramago über seine Zusammenarbeit mit der Übersetzerin Ray-Güde Mertin für die deutsche Ausgabe seiner Werke.

Übersetzer und Autoren- zwei Seiten einer Medaille

Eine Beziehung zwischen Autor und Übersetzer ist daher typischerweise ambivalent. Obgleich die Autoren von ihren Übersetzern Genauigkeit und enge Zusammenarbeit fordern, empfinden sie oftmals Nachfragen

als unangenehme Belästigung oder gar als Kritik. Laut Saramago besteht die Gefahr, daß Übersetzer die Werke verändern bzw. im schlimmsten Fall verschlechtern. Gar nicht gut zu sprechen ist er auf Übersetzer, die meinen, „durch ihren Sprachvorteil dem Werk zusätzliche Qualitäten andichten zu können“.

So viele Übersetzer- so viele Arbeitsweisen

Saramago unterscheidet verschiedene Übersetzertypen: „Die Eigenbrötler, die das „Material“ ohne Kontakt mit dem Verfasser allein bearbeiten wollen. Zweitens die, die zwar gern mit dem Autor kooperieren würden, aber keine Zeit, zu wenig Geld haben oder einfach zu schüchtern sind. Schließlich die, die während ihrer Übersetzungsarbeit mit dem Schöpfer in ständiger Verbindung stehen, per Telefon, per Fax, persönlich.“ Diese Unterteilung läßt sich in gewissem Sinne sicherlich auch auf die Arbeit eines Prosa-Übersetzers übertragen. Denn - wie viele Übersetzer gibt es, die am liebsten das Telefon abschalten würden, um ganz ungestört in ihrem Arbeitszimmer an ihren Texten arbeiten zu können?! Oftmals wird die Kontaktaufnahme zum Auftraggeber als lästig und unangenehm empfunden. Das mag an der eher introvertierten Natur eines „typischen“ Übersetzers liegen.

Symbiotische Beziehungen

Gerade bei der Übersetzung von Literatur, so wird in diesem Artikel deutlich, ist ein enger Kontakt zum Autor unerlässlich. Das bedeutet für die hier beispielhaft beschriebenen Autoren unter Umständen eine weite Reise: von Deutschland nach Lanzarote, vom Iran nach Deutschland, von Deutschland nach Schweden... Idealerweise kennt der Über-

setzer den Autor ganz genau und hat ihn auch mehrmals persönlich getroffen. Daraus kann sich auch eine Freundschaft entwickeln.

Die Übersetzerin Verena Reichel traf Lars Gustafsson nach der Übersetzung des ersten Buches in Berlin. Dieser Besuch war der Beginn einer Freundschaft mit dem Schriftsteller und seiner Familie. Verena Reichel wohnte im Sommer in den schwedischen Landhäusern der Familie und erlebte mit, wie die Kinder aufwuchsen. Sie sagt: „Mein erster Besuch war sehr merkwürdig. Ich kannte alles aus den Büchern: das Häuschen, den Weg zum See, die Steine, die aus dem Wasser ragten, das Schleusenbecken. Es war wie eine Landschaft, die man im Traum gesehen hat und dann plötzlich wirklich sieht.“ Und je genauer die Übersetzerin den Autor kennenlernte, desto weniger Fragen hatte sie an ihn wegen Unklarheiten des Textes.

Eigene Recherche ist ebenfalls ange-sagt. Wie ein Autor oder Schauspieler kann sich der Übersetzer in die Welt der Romanfiguren hineinversetzen lassen, um die „Geschichte besser nachvollziehen zu können. In dem Buch „Geheimnisse zwischen Liebenden“ von Gustafsson stammt der Held aus einer Werbe-/PR-Agentur. Um sich in die Welt des Helden hineinversetzen zu können, traf sich Verena Reichel mit Vertretern dieser Branche.

(Nicht ganz) brotlose Kunst

An dieser Stelle des Artikels kommt der Autor auf die Verdienstmöglichkeiten von Literaturübersetzern zu sprechen. Im Durchschnitt erhalten Literaturübersetzer „30 Mark pro Seite, 7000 Mark pro Roman“. Und da ein seriöser Übersetzer mindestens drei Monate für die Arbeit an einem Kunstwerk benötigt, reicht dieser Betrag nicht für den Lebens-

Literaturübersetzer (Fortsetzung)

unterhalt. Daher haben viele Literaturübersetzer noch einen Neben- oder Hauptberuf, mit dem sie den Lebensunterhalt sichern können. Sie arbeiten beispielsweise als Lektoren, Gutachter, Scouts, Agenten usw.

Umstrittene Erfolgsbeteiligung

Der Verband der Literaturübersetzer, der zur IG Medien gehört, setzt sich für bessere Bedingungen der Sprachmittler ein und verlangt eine Erfolgsbeteiligung. Das wird von Verlegern wie Nicolaus Hansen vom Rowohlt-Verlag jedoch abgelehnt, da die Gelder in diesem Fall ungleich verteilt würden; Übersetzer von einfacher zu übertragenden Bestsellern erhielten ungleich mehr Geld als jene von schwieriger zu übertragenden „großer“ Literatur mit vergleichsweise niedrigen Auflagen. Als Alternativmodell ist ein Sammelfond im Ge-

spräch, der im Artikel jedoch nicht näher ausgeführt wird.

Kreative Haßliebe

Daß Übersetzer quasi Co-Autoren sind, wird am Beispiel des Übersetzers des chinesischen Autors Yang deutlich, da Yang mit seiner Dichtung Sprache „erschafft“. Der Übersetzer muß Yangs neugeschaffene Sprache verstehen, und diese Leistung im Deutschen wiederholen. „Ja, ich hasse es, Yang zu übersetzen“, sagt Kubin. „Es ist eine Qual, es raubt mir den Schlaf, es stürzt mich in Depressionen, es erschöpft mich total“. Diese Abneigung findet sich aber auch auf Yangs Seite wieder: Er arbeitet nicht gerne an der Übersetzung mit, „weil dabei klare Entscheidungen getroffen werden müssen, die das Mysterium der Originale zerstören“. Die Lyrik bleibt tiefgründiger, wenn er

mit der uneindeutigeren, alten chinesischen Grammatik arbeitet.

Inzwischen haben beide einen Modus gefunden, wie sie miteinander kommunizieren und ein gutes Ergebnis der Übersetzung sichern. Als Mittlerin tritt Kubins Frau auf. Kubin lebt von seiner übersetzten Kunst, er bekommt durch sie Stipendien, Einladungen und Spesen.

Zum Abschluß, wie im Original, noch zwei schöne Bilder: „Yang vergleicht seinen Übersetzer gern mit dem Solisten eines Symphonieorchesters, der durch seine Interpretation der Komposition eine völlig neue Bedeutung geben kann. Dagegen Kubin: „Ich bin kein Sprachhandwerker, kein Interpret, kein Mittler, ich bin ein Schöpfer. Ich erwecke Yang in Deutschland zum Leben. Ohne mich wäre er hier tot.“

Jutta Witzel

Heinrich Junghanns im Interview

Junghanns, 89, ist seit 1959 Mitglied und seit 1997 Ehrenmitglied des BDÜ

TR: *Was bewegte einen jungen Menschen wie Sie in den dreißiger Jahren, den Beruf des Dolmetschers zu ergreifen?*

HJ: Prägend für meinen späteren Berufsweg war mein Elternhaus. Mein Vater besaß eine Fabrik in Geringswalde bei Leipzig und war geschäftlich in Europa und Südamerika engagiert und erlaubte mir, an den Gesprächen mit Besuchern von dort teilzunehmen. Das und gute Abiturnoten in Englisch und Französisch waren auch ausschlaggebend für meinen Berufswunsch. Nebenbei meine erste Ausbildung war die eines Exportkaufmanns

TR: *Wie sah damals die Ausbildung eines Dolmetschers aus?*

HJ: Die Reichsfachschaft für Dolmetscher war damals streng durchorganisiert. Es gab eine Vollzeitausbildung, die zwei Jahre dauerte und eine Teilzeitausbildung in Abendkursen, vergleichbar mit der Volkshochschule. Da ich über entsprechend gute Vorkenntnisse verfügte, mußte ich nur die Abendkurse besuchen. Die Ausbildungsinhalte waren stark mit politischen Themen angereichert. Rückblickend ist mir bewußt, daß auch die Ausbildung zum Dolmetscher ein Teil der Kriegsvorbereitungen gewesen wa-

ren, so auch der Grund, warum Russisch zu meinem Sprachbereich gehört.

TR: *Sie absolvierten das Heeresdolmetscherexamen?*

HJ: Ja, in Frankreich. Danach wurde ich an die Russische Front und später ins Afrikakorps versetzt. 1943 geriet ich in amerikanische Kriegsgefangenschaft. Nach dem Krieg habe ich unter anderem für die amerikanische Besatzungsbehörde und später dann für Telefunken als Sachgebietsleiter und Dolmetscher in der Abteilung Naher Osten gearbeitet.

TR: *Wie haben Sie den BDÜ zu Ihrem Eintritt 1959 empfunden?*

HJ: Der hannoversche Anwalt Dr. Woltoreck, hat den BDÜ in Niedersachsen gegründet und die Beziehungen zwischen dem LV Niedersachsen und dem Bundesverband in Bonn entscheidend mitgeprägt. Er achtete stets auf die Einhaltung eines strengen Ehrenkodexes. Es sind damals auch Mitglieder wegen Nichtbeachtung oder Unkorrektheiten ausgeschlossen worden. Aufnahmekriterien für den BDÜ waren damals weniger ein abgeschlossenes Hochschulstudium als praktische Erfahrung und ein guter Leumund.

TR: *Sie waren damals als 2. Vorsitzender im BDÜ Nds. engagiert. Was wurde damals auf den Verbandstreffen besprochen?*

HJ: Hauptsächlich waren unsere

Treffen Börsen für diejenigen, die Ratschläge suchten. Dr. Woltoreck beispielsweise war die richtige Beherrschung der Begriffe im BGB und HGB ein Anliegen. Schließlich waren auch Beziehungen wichtig, um Aufträge zu bekommen. Zu dieser Zeit verdienten Übersetzer 30 Pfennige pro Zeile und Dolmetscher 30 DM pro Stunde.

TR: *Wenn Sie den heutigen Dolmetschern und Übersetzern etwas mit auf den Weg geben möchten, was wäre das?*

HJ: Dolmetscher und Übersetzer sollten sich stets bewußt sein, daß ihre Arbeit eine Verpflichtung mit sich bringt, die tief im Berufsethos unseres Standes wurzelt. Unsere Aufgabe ist, Brücken zu schlagen zwischen Menschen, Sprachen Kulturen, Erdteilen. Das sollte bei aller Jagd nach dem Geld und den Honoraren nie vergessen werden.



Heinrich Junghanns

TR: *Vielen Dank für das Gespräch.*

Das Gespräch mit Heinrich Junghanns führten Jutta Witzel und Peter Rosenstein

Freight Train

Eugene Seidel arbeitet als Übersetzer, Texter und Dolmetscher. Unter dem Namen „Working Words“ betreibt er ein Büro in Frankfurt am Main. Seine Spezialgebiete sind Marketing, Recht und EDV.

A
k
t
u
e
l
l
e
s

Let us assume that you are a translator or interpreter working on your own and directly with customers. How much money must you make to stay in business year after year? The answer obviously varies depending on a variety of factors.

Minimum Charges

Let's look at a sample calculation. For the sake of simplicity, we will only use earnings per hour as the yardstick. Let us arbitrarily pick \$80,000 as the sales target. Assume 250 working days in the year, and four paid - billable - hours every working day. That gives 1000 billable hours annually, a widely accepted benchmark among communications professionals. Divide the \$80,000 by 1000 hours. You need to charge your customers \$80 an hour, or the equivalent in text-based fees (lines, words, pages), to achieve your sales target.

Convincing your Customer

Here, offered for discussion, are some arguments to help explain why you can and should charge \$80 an hour (if that is what you want and need). I hasten to add that in my own experience, the worst enemy is always myself: If you cannot convince yourself beyond the shadow of a doubt that your work is worth x amount of money, you will have an awfully hard time convincing anyone else that it is.

Mission-critical Component

When your translation is a mission-critical component of a seven- or eight-figure product, four or five figures for the translation are just a flyspeck on the budget. In many



major business centers, real-estate transactions routinely top \$10 million, and time is of the essence. The international investors must have a faithful translation of the draft agreement quickly. It makes no perceptible difference to the outcome of the venture whether the translator is paid \$50 or \$100 an hour, so why not charge the higher rate? The people hiring you for the job all bill more than that, and they will take you more seriously and treat you better if you go for the gold.

Image and Market Share

A customer's image suffers if they embarrass themselves with a poor translation. Good translations help to maintain or boost market share. Other things being equal, people will prefer a product with a well-written, well-translated documentation to one without it. A superior translation can earn money for your customer. How much? Let's say that a manufacturer expects to sell \$5 million worth of a product, and a good translation leads to a one per-

cent boost in sales. That's \$50,000 in incremental sales, at a marginal cost of a few hundred dollars.

The Peace of Mind

The peace of mind that comes from hiring a known quantity. Imagine you are a conference organizer expecting 400 international participants. You will want to work with someone who can offer you experience, contacts, and a reputation in the trade. An experienced conference interpreter acting as chef d'equipe, even if he/she and the team members charge \$200 more a day than lower bidders, can provide this assurance. Much of what we translate or interpret is either not yet in the public domain or never will be. Clients are showing us confidence by making us privy to one of their most valuable assets - information. Just as a smart banker would not pay its security guards minimum wage to transport millions of dollars, a smart buyer will not make price the main criterion in choosing a translator for its sensitive information.

Advantages as single Provider

Consistency is another benefit of working with a single provider. Some customers say they do not want to work with a reseller (translation company, "agency"). They prefer to work with one translator (usually, on the recommendation of another translator or a customer!) because they want the guarantee that their material will be translated by the same person always, with a style carefully adapted to their needs. They need to explain things only one time and they understand that a successful long-term relationship must be mutually profitable.

Riding on your Translation

For the person commissioning the translation, their job is riding on your translation. If your job security is precarious, then you will want to make sure that your reports are translated by someone with an awa-

reness of nuance and the pitfalls that you're gingerly sidestepping. And you'll want to pay that translator a premium to assure yourself of his or her availability (day and night if need be). A cordial relationship is more valuable to the customer than many people realize. Show the customer that you appreciate their business! Don't be an ogre growling on the telephone, be friendly and personable. Listen to customers, understand their needs, and respond in ways that show you really care. Needless to say, this is easier to do when you are in a comfortable setting!

Freight Train

Picture your fixed cost and running expenses as boxcars. Here is your new computer, there is the photocopier, this is the rent, next car is for subscriptions and books, your individual retirement account goes in

here, family commitments are in this car... It's a freight train. And you are strapped - spread-eagled - to the front of a 2400 horsepower diesel-electric locomotive! All aboard! The train is picking up speed... it's rounding a bend... billboards spanning the tracks up ahead read "Self-doubt" and "Insecurity" - they're made of flimsiest cardboard - zap! Wooweee....

Eugene Seidel

Weiterbildung: Ein wichtiges Verbandsziel!

Am 14. März fand in Göttingen auf Einladung des LV NS ein Seminar zum Thema „Dolmetschen und Übersetzen bei Gericht“ statt.

Das Seminar fand im Gerichtsgebäude von Göttingen statt; unser Referent war Herr Richter Kracke. Es war für uns sehr interessant, wie ein Richter den Dolmetscher im Verfahren sieht, welche Anforderungen an die Dolmetschleistung aus richterlicher Sicht gestellt werden. Vielen war unbekannt, daß an den Göttinger Gerichten juristische Vorkenntnisse für eine Eintragung in das Verzeichnis der Dolmetscher und Übersetzer unabdingbar sind.

Danach referierte RA Dr. Noack über die Anforderungen der Justiz an Dolmetscher und Übersetzer. Die Kenntnis von Verfahrensabläufen, der richtigen Terminologie und juristische Grundkenntnisse sind neben der Beherrschung verschiedener Sprachebenen entscheidend.

Hier zeigte sich großer Nachholbedarf. Die Anregung von Herrn Dr. Noack, ein Weiterbildungsseminar „Übersetzen/Dolmetschen bei Gericht“ für verschiedene juristischen Bereiche durchzuführen, stieß bei den Teilnehmern auf großes Interesse.

Da ein solches Seminar für alle Verbandsmitglieder interessant ist, sollten Veranstaltungen dieser Art öfter angeboten werden. Diese Bildungsmaßnahmen tragen dazu bei, den Mitgliedern notwendige Kenntnisse für ihre tägliche Arbeit zu vermitteln. Professionell konzipierte Weiterbildung transportiert zudem ein positives Image des gesamten Berufsstandes und seiner Interessenvertretung. Das diese Imagebildung bisher noch nicht stattgefunden hat, war eine wichtige Erkenntnis des Seminars, denn der einzelne Dolmetscher/Übersetzer wird nicht als Vertreter einer Branche, sondern als Einzelkämpfer wahrgenommen.

Der Verband sollte sich an seinen in der Satzung verankerten Zielen und Aufgaben orientieren, deren Ziele unter anderem die Aufklärung der Öffentlichkeit über die Arbeit von Dolmetschern/Übersetzern und Fort- und Weiterbildung sind.

Jetzt ist es am Verband und auch an uns, den Mitgliedern, diese positiven Ansätze weiterzuentwickeln und den Verband zu dem zu machen, was er eigentlich sein soll: Ein moderner, lebendiger Berufsverband, der sich für seine Mitglieder starkmacht.

Birgit Strauß

AOL-Die ganze Welt auf einen Klick

Ein weiterer Onlinedienst schickt sich an, Deutschlands Computer und deren Besitzer mit Internetanschluß für sich zu erobern. Ob American Online ein Produkt anbietet, daß solch einen ergeizigen Anspruch rechtfertigt, untersucht Franzis Büchter.

In den USA ist AOL mittlerweile mit mehr als 8 Millionen Mitgliedern der größte Onlinedienst und auch in Deutschland schaffte er in Kooperation mit Bertelsmann in knapp über einem Jahr den Sprung vom Newcomer auf Platz zwei. Das liegt nicht zuletzt auch daran, daß AOL über den deutschen Tellerrand hinausschaut: es kann auch auf die Inhalte in den USA, Großbritannien, Frankreich, Japan oder Schweden zurückgegriffen werden. Ein weiterer Vorteil: sowohl Installation als auch Handling der AOL-Software erfordern keine tiefgreifenden Computerkenntnisse und der Zugang zum Internet, sei es World Wide Web, Newsgroups oder FTP ist nahtlos integriert. Das Versenden von E-Mails, ist nicht nur innerhalb von AOL möglich. Mails kann man an Nutzer aller anderen Online-Dienste

bzw. von Internet Service Providern schicken. Auch der Empfang von Nachrichten ist von überall möglich. In Deutschland bietet AOL nur ein Preismodell an: für eine monatliche Grundgebühr von DM 9,90 sind zwei Stunden kostenlos. Jede weitere Minute kostet dann 10 Pfennig, also 6 Mark pro Stunde. Für alle, die erstmal nur reinschnuppern wollen, gibt es sogenannte Probeaccounts, mit denen der erste Monat inklusive 10 Freistunden kostenlos ist. Die zwei Freistunden pro Monat reichen für die Bearbeitung von E-Mails in der Regel aus. Für alle, die öfter mal im WWW surfen, kann das bei AOL aber leicht ins Geld gehen. Zu den Kosten für AOL kommen die Telefongebühren zum nächsten Knoten. In Deutschland sind bisher etwa 80 Knoten vorhanden, die entweder analog 33.600 bps oder per

ISDN 64.000 bps übertragen. Mit AOL können E-Mails empfangen und verschickt werden und direkt auf das Internet zugegriffen werden. Ein interessanter Punkt sind die sogenannten „Channels“, Themenwelten, von AOL: es stehen DPA-Nachrichten, Hobby-Foren, der Bereich Entertainment, Computing, Finanzen und viele andere mehr, zur



Die Zauberscheibe für den Eintritt in die schöne neue Welt von AOL

Chinesisch-Deutsches Fachlexikon im Internet

Die Universität Trier und die Siemens Nixdorf Informationssysteme AG haben die deutsch-chinesische Datenbank „ChinLex“ entwickelt und im Internet eingerichtet.

Es handelt sich hierbei um ein Fachwörterlexikon in Form einer Datenbank, die Begriffe zur Politik

und Ökonomie der Wirtschaftsordnung in Deutschland ins Chinesische übersetzt und erläutert. Es ist vorgesehen, die derzeit rund 2.000 Einträge umfassende Datenbank auszubauen und um weitere Themen und Sprachen zu ergänzen.

Die Adresse:
<http://www.chinlex.de:8000>

Verfügung. Im internationalen Bereich finden sich schwarze Bretter für die Kommunikation zwischen einzelnen Berufsgruppen, auf denen auch Übersetzer aus aller Welt über ihre Arbeit diskutieren oder nach Kooperationspartnern suchen. Ferner sind eine Reihe von Tageszeitschriften, Zeitschriften (wie der Scientific American) sowie Wörterbücher und Lexika zu finden.

Quelle: Sprachrohr 2/97

Franzis Büchter

Nützliche CD-ROMs für Übersetzer

Für den CD-ROM-Markt gilt, was für den gesamten Computermarkt gilt: Er ist unüberschaubar geworden.

Als kleine Orientierungshilfe sollen an dieser Stelle einige Scheiben genannt und kommentiert werden, die ich bei meiner Arbeit (EN-DE-EN) als hilfreich und empfehlenswert kennengelernt habe.

1. Es gibt Computergeschäfte, die eine probeweise Benutzung der Software anbieten. Wenn das Produkt nicht den Erwartungen entspricht, kann es gegen ein geringes Nutzungsentgelt wieder zurückgegeben werden. Suchen Sie sich einen Partner für Ihre in solchen

Bereichen oftmals nicht gerade geringen Investitionen.

2. Wenn Sie eine CD-ROM oft benutzen und aus dem Laufwerk nehmen, empfiehlt es sich, eine Kopie zu brennen, da die empfindlichen Scheiben Schaden nehmen können. Günstige und gute CD-ROM-Brenner kosten ca. 800 DM, der Rohling, also die „leere“ CD etwa vier DM. Brenner-Software gibt es zu den verschiedensten Preisen. Es sollte aber auf jeden Fall darauf geachtet werden, daß die Software für eine ausreichend lange Überspielzeit ausgelegt ist (ca. 74 Minuten). Ein eigener Brenner wird sich in den wenigsten Fällen lohnen. Aber vielleicht besitzt

jemand in Ihrem Bekanntenkreis eine solche Wundermaschine. Übrigens: Gut konfigurierte Betriebssysteme können natürlich auch auf CD gebrannt werden. Falls der Computer streikt, kann eine solche Kopie Zeit und Ärger ersparen.

3. CD-ROMs sind teuer. Kaufen Sie zur Kostenersparnis Second Hand (CD-Börsen, Kleinanzeigenzeitschriften) !

Quelle: Sprachrohr 2/97

Carola Lob

MS Encarta: Ein wirklich multimediales Weltlexicon. Die Benutzung ist gewöhnungsbedürftig. Achtung! Die neueren Versionen laufen nur noch unter Windows 95. Preis ca. 200 DM.

Bertelsmann-Lexikon: Lexikon aus dem/für den deutschsprachigen Raum. Gute Benutzerführung. Preis/Leistungsverhältnis sehr gut, ca. 70 DM.

Longmann Interactive English Dictionary: EN/EN-Quelle. Eine Volltextsuche durch den Text dieses bekannten Standardwerkes ist möglich; aber auch eine kombinierte Suche mit mehreren Begriffen. Auf der CD-ROM sind noch weitere Longman-Bestseller verfügbar: English Grammar, Common Errors, Pronunciation. Zur Nutzung der letztgenannten Programme sollte Ihr Rechner über eine Soundkarte verfügen. Der Preis in Deutschland beträgt 300 DM, in Großbritannien ca. 100 DM.

Collins Cobuild English Collocations: 2,6 Millionen Beispiele, wie Wörter im Englischen im Satzzusammenhang verwendet werden. Das Programm ist sehr schnell und stellt geringe Systemanforderungen. Unter <http://titania.cobuild.collins.co.uk/collscd.htm> kann die Software getestet werden.

Telefonbuch-CD: Ein unverzichtbares Werkzeug für alle, die häufig mit Adressen und Telefonnummern operieren. Zwei Anbieter rivalisieren auf dem Markt: D-Info und die Telekom. Die Kosten liegen zwischen 30-50 DM.

Brandstetter Technik EN-DE-EN: Der Preis für die Vollversion beträgt stolze 300 DM, demnächst auch als französische Ausgabe zu erhalten. Das integrierte Abfrageprogramm UNILEX ist auch als Terminologiedatenbank nutzbar. Die Software, für die ein Test unter <http://epp.de> geladen werden kann, kann bei Electronic Publishing Partners bezogen werden.

WBM: Dieses Herstellerverzeichnis des „Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau“ (Frankfurt) ist eine wahre Fundgrube für Technikübersetzer, denn die CD enthält alle in Deutschland gefertigten Maschinentypen in vier Sprachen (DE, EN, FR, SP). Die Software ist für verbraucherfreundliche 25DM bei Maschinenbauverlag GmbH, Lyoner Straße 18, 60528 Frankfurt zu beziehen.

Polytechnisches Großwörterbuch Niederländisch-Deutsch und Deutsch-Niederländisch

Kluwer: Polytechnisches Großwörterbuch Niederländisch-Deutsch und Deutsch-Niederländisch

In der Einleitung zu den beiden Bänden weist die Redaktion auf folgendes hin:

„Das Wörterbuch gliedert sich in zwei Teile. Der Hauptteil, das Wörterverzeichnis, enthält etwa 100.000 niederländische Einträge bzw. 100.000 deutsche Einträge mit niederländischer Übersetzung; in den Anhang wurden Tabellen zur chemischen Nomenklatur (Anhang I) sowie Maße, Gewichte, Einheiten und zusätzliche Tabellen (Anhang II) aufgenommen.“

Das Polytechnische Wörterbuch enthält Stichwörter aus folgenden Fachgebieten: Architektur, Bergbau, Buchdruck, Chemie, Computertechnik, DTP, Robotertechnik, Flugzeugbau, Handel, Hydraulik, Informatik, KFZ-Technik, Luftfahrt, Maschinenbau, Optik, Patentwesen, Raumfahrt und noch vieles mehr.

Im Vorwort heißt es weiter:

„Mit Erscheinen dieser beiden Bände wird die Reihe „Kluwers Universelles Technisches Wörterbuch Niederländisch-Deutsch und Deutsch-Niederländisch, (...)“ eingestellt.“

Mit diesem Wörterbuch werden nicht nur die technischen Übersetzer, sondern auch ein großer Kreis von Ingenieuren und Technikern, Dozenten, und Studenten technischer Hochschulen, Unternehmern und Mitarbeitern in Industrie und Großhandel angesprochen.

Seit langem herbeigesehnt, ist nun endlich das erste große technische Wörterbuch NL-DT und DT-NL erschienen. Es ist für technische Übersetzer ein unentbehrliches

Werk, daß im Regelfall gut weiterhilft. Bei der Beurteilung haben wir uns hauptsächlich auf den Band DT-NL gestützt, da bei uns vorwiegend Texte ins Niederländische übertragen werden.

In dieser Erstauflage konnten nahezu keine orthographischen oder Übersetzungsfehler gefunden werden. Bedauerlich ist jedoch das Fehlen vieler Fachbegriffe, z. B. quitieren, Benutzeroberfläche, Öffner, Schließer (elektr.) Distanzfeder (KFz) Gurtstraffer, Zeichensatz (ASCCI) Lichtschanke, Lichtvorhang. In vielen Situationen muß bei Übersetzungen ins Niederländische der Umweg über das Englische gemacht und auf das altbewährte

Werk von Ernst Band Deutsch-Englisch zurückgegriffen werden.

Es wurden viele Stichwörter aufgenommen, die eher in ein allgemeinsprachliches Wörterbuch gehört hätten, wie beispielsweise Ort, rasch, Tunnel, Autobus. So hätte Platz für eine Menge technischer Termini gespart werden können.

Die Aufmachung und das Schriftbild machen einen sehr ansprechenden Eindruck, das i-Tüpfelchen auf einem sehr empfehlenswerten und guten Wörterbuch, das alle Niederländisch-Übersetzer, trotz des Preises anschaffen sollten.

Quelle: Rundbrief Baden-Württ. 9/97

Carlos van Doorne

Technisches Spanisch mit Basiswissen Elektrotechnik

Das von Roland Bachmann, Dipl. Ing., Dipl-Übers. und Spanisch-Dozent am Institut für angewandte Sprachwissenschaft der Universität Hildesheim verfaßte und Ende 1996 im Brandstetter Verlag (Wiesbaden) erschienene Werk „Technisches Spanisch-Basiswissen Elektrotechnik“ wurde in den Fachzeitschriften „Economía Chile“ und „Cooperación“ (Mexico) sowie im Rahmen des Spanisch-Programms der Deutschen Welle besprochen.

Dr. Julio Aramayo weist in seiner Radiobesprechung besonders darauf hin, daß das Werk von Bachmann mit einem weit verbreiteten Vorurteil aufräumt, wonach die Übersetzung technischer Fachtexte eigentlich nur eine Frage der richtigen Wahl von Fachwörtern sei.

„Bachmann zeigt mit den angeführten Beispielen, daß die Übersetzung technischer Texte nicht nur eine Frage der Beherrschung des Fachgebiets sei, sondern ein gründliches und genaues Verständnis der beiden Arbeitssprachen voraussetzt“, so Aramayo.

Cooperation hebt besonders hervor, daß bisher kein vergleichbares Werk auf dem Markt existiert: „...wird erstmals eine Darstellung zur spanischen Fachsprache der Elektrotechnik vorgelegt, die vor allem für eine praktische Anwendung konzipiert wurde... so daß Lerner und Praktiker in die Lage versetzt werden, spanischsprachige Fachkommunikation aktiv und passiv besser zu beherrschen“.

Pressestelle der Uni Hildesheim

Wenn Freiberufler sich zusammenschließen

Neue juristische Gesellschaftsformen tragen immer auch realen gesellschaftlichen Veränderungen Rechnung. Ob die Partnerschaftsgesellschaft den Bedürfnissen der Freiberufler gerecht wird, wird hier genauer hinterfragt.

Immer mehr Unternehmen, die von Einzelpersonen geführt werden, und Selbständige aus unterschiedlichen Berufen schließen sich zusammen, um ständig erreichbar zu sein, Synergieeffekte zu nutzen und sich mit attraktiven Dienstleistungen gegenüber der Konkurrenz durchsetzen zu können. Eine relativ unkomplizierte und dennoch wirkungsvolle Form des Zusammenschlusses ist die Partnerschaftsgesellschaft. Der Gesetzgeber in Deutschland hat als Grundlage hierfür 1995 das Partnerschaftsgesellschaftsgesetz verabschiedet. Die Resonanz hierauf war unterschiedlich.

Verhaltene Freude

Das Partnerschaftsgesellschaftsgesetz wurde als speziell auf die Bedürfnisse von Angehörigen der freien Berufe wie Architekten, Ingenieuren, Steuerberatern, Rechtsanwälten, Unternehmensberatern, Journalisten, Dolmetschern und Übersetzern zugeschnittene Gesellschaftsform geschaffen. Allerdings ist diese neue Gesellschaftsform von den Angehörigen der genannten Berufsgruppen nicht gerade enthusiastisch begrüßt worden. Im ersten Jahr nach Inkrafttreten des Gesetzes wurden bundesweit lediglich 400 Partnerschaften angemeldet.

Hierfür gibt es unterschiedliche Gründe: Ein Zusammenschluß von Freiberuflern unterschiedlicher Disziplinen kann aufgrund des jeweiligen Berufsrechts verhindert werden. So dürfen sich beispielsweise Rechtsanwälte nur mit Patentanwälten, Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern eine Gemeinschaft bilden. Ein Zusammenschluß mit Freiberuflern aus den Bereichen EDV und Personalberatung ist somit nicht möglich.

Ein weiterer Problemkreis ist die Haftungsfrage. Der einzelne Partner in einer Partnerschaftsgesellschaft

haftet wie bei der BGB-Gesellschaft im Ernstfall mit seinem persönlichen Vermögen. Allerdings kann die Haftung für Fehler bei der Berufsausübung auf den Partner beschränkt werden, der für die jeweilige Leistung verantwortlich ist. Dieser Passus muß in die Allgemeinen Geschäftsbedingungen aufgenommen werden, die dem Kunden bekanntzumachen sind. Der Vorteil liegt auf der Hand: Bei einem Zusammenschluß von Partnern unterschiedlicher Bereiche kann der einzelne Partner die Leistung eines anderen Partners unter Umständen nicht beurteilen und sichert sich durch die Haftungsbeschränkungsregelung ab.

Ob dies in der Praxis ein gangbarer Weg ist, bleibt abzuwarten und im Einzelfall zu entscheiden. Handelt es sich beim Auftraggeber beispielsweise um die öffentliche Hand, ist fraglich, ob diese Haftungsbeschränkung durchsetzbar ist.

Eine Reihe Vorteile

Andererseits bietet die Partnerschaftsgesellschaft auch eindeutige Vorteile: Sie ist den juristischen Personen (GmbH und AG beispielsweise) angenähert. Sie kann unter ihrem Namen eine eigene Firma führen, vor Gericht klagen und verklagt werden, Vermögen erwerben etc. Einzelne Gesellschafter können aus der Partnerschaft ausscheiden, ohne das Weiterbestehen zu gefährden. Dies gilt nicht, wenn die Partnerschaft nur aus zwei Personen besteht.

Gegenüber der GmbH ist ein weiterer Vorteil, daß der Jahresabschluß in Form einer einfachen Einnahmen-/Überschußrechnung angegeben werden kann (im Gegensatz zu der Bilanzierungspflicht der GmbH) und nicht publiziert werden muß. Ferner werden Körperschafts- und Gewerbesteuer und doppelte Vermögenssteuer vermieden.

Gründungsformalitäten sind kein Hindernis

Insgesamt kann die Gründung einfach und ohne große Formalitäten erfolgen: Es genügt ein schriftlicher Gesellschaftsvertrag ohne notarielle Beurkundung. Im Gegensatz zur GmbH ist kein Stammkapital erforderlich. Die Eintragung im Handelsregister ist problemlos, bei der eine geringe Gebühr anfällt. Im Gegensatz zur GbR, für die letzteres ebenfalls zutrifft, ist die Partnerschaftsgesellschaft im Hinblick auf eigene Rechtspersönlichkeit wie oben ausgeführt allerdings besser gestellt.

Ein interessanter Aspekt insbesondere für den Berufsstand der Dolmetscher und Übersetzer ist die Präsentationsform der Partnerschaftsgesellschaft: es steht nicht ein unpersönliches Unternehmen im Vordergrund, sondern die Dienstleistung der jeweiligen Partner. Der Kunde wird individuell betreut und Service und Kundenorientierung werden großgeschrieben. Das wird auch im Namen deutlich.

Seit dem 1.7.1995 ist der Zusatz „...& Partner“ oder „Partnerschaft“ nur im Sinne des Partnerschaftsgesellschaftsgesetzes (PartGG) zulässig. Andere Gesellschaften, die diese Bezeichnung vor Inkrafttreten des PartGG führten, dürfen zwar den Firmenzusatz weiterführen, müssen jedoch daneben die formal korrekte Rechtsform angeben (z.B. „...& Partner GmbH“).

Fazit

Als Fazit sei das Zitat des Joachim Gries, Rechtsanwalt und Notar, MdB, Mitglied des Rechtsausschusses aus der Zeitschrift *impulse* 6/952 wiedergegeben: „Die Partnerschaft arbeitet ähnlich wie eine OHG. Es gibt aber die Möglichkeit, die Haftung für Fehler anderer Partner zu beschränken. Außerdem ist sie ideal für größere, branchenübergreifende oder überregionale Zusammenschlüsse von Freiberuflern.“

Die wichtigsten Gesellschaftsformen für Freiberufler im Überblick

	BGB-Gesellschaft	Partnerschaftsgesellschaft	GmbH
Gründung	Formloser Gesellschaftsvertrag, keine Eintragung	schriftlicher Gesellschaftsvertrag, Eintrag ins Partnerschaftsregister	Notarielle Satzung vorgeschrieben. Eintrag ins Handelsregister
Haftung	Alle Partner haften für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft mit ihrem Privatvermögen	Unbeschränkt. Die Haftung für Fehlleistungen können per AGB auf den handelnden Partner beschränkt werden	Ist auf das Stammkapital beschränkt: Ausnahmen: Anwälte, Steuerberater und Architekten
Rechtsfähigkeit	keine. Verträge werden im Namen aller Gesellschafter abgeschlossen	Die Gesellschaft kann im eigenen Namen Verträge schließen	Voll. Alle Verträge werden im eigenen Namen geschlossen
Formalitäten	Einnahmen/Überschussrechnung, keine Bilanzpflicht, keine Publizität	siehe BGB-Gesellschaft	Bilanz und Publizitätspflicht. Kaufmännische Buchführung
Partnerwechsel	ohne anderslautende Vereinbarung muß die Gesellschaft aufgelöst werden	Gesellschaft kann nach Ausscheiden eines Partners fortgeführt werden	Gesellschaft wird fortgeführt
Steuern	Keine Gewerbesteuern, keine absetzbare Altersversorgung	siehe BGB-Gesellschaft	Gewerbesteuer. Geschäftsführergehalt u. Pensionsrückstellungen sind absetzbar

Quelle: impulse 10/96, S. 114 f.)

Anzeige

Ab Mai 1998 wird sich die MG Denzer GmbH aus Bad Liebenzell als unabhängiger Finanz- und Versicherungsmakler mit einem Angebot im World Wide Web (WWW) präsentieren. Speziell für die Berufsgruppe der qualifizierten Dolmetscher und Übersetzer werden Top-Angebote aus den Bereichen Kranken-, Berufsunfähigkeits-, Renten- und Lebensversicherungen vorgestellt. In Zusammenarbeit mit namhaften Versicherern wurde eine Produktpalette zusammengestellt, die höchsten Ansprüchen entspricht. Ab Mai kann dieser Service genutzt werden. Ein integrierter Rechner ermöglicht es dem User dann seine maßgeschneiderten Versicherungen selber auszurechnen. Besuchen Sie im Mai die www.mg-denzer.de - es lohnt sich!

Verständlich und Übersetzerfreundlich schreiben

Der Sprachendienst und das Dokumentationszentrum der Firma Siemens-Nixdorf Informationssysteme AG (München und Paderborn) haben eine kleine Informationsbroschüre mit dem Titel „Verständlich und übersetzerfreundlich schreiben“ herausgegeben. Auf 52 Seiten geben die Autoren Empfehlungen und Tips, wie Fachtexte formuliert werden sollten, um dem Übersetzer das Leben möglichst leicht zu machen.

Satzbau, Formulierungen und Stilfragen stehen im Mittelpunkt des ersten Teils. Im zweiten Abschnitt

werden Schreibweisen und die richtige Wortwahl beschrieben. Nützlich für den Übersetzeralltag sind auch die Checklisten am Ende des Heftchens.

Das kleine Kompendium ist sowohl für Anfänger als auch erfahrene Technische Schreiber empfehlenswert. Zu beziehen ist es zum Selbstkostenpreis in der Geschäftsstelle des LV Bremen und Niedersachsen e.V. in Göttingen.

Quelle: Klartext WS 97/98

Antwortfax

von:
.....

S
e
r
v
i
c
e

an: Bundesverband der Dolmetscher und Übersetzer e.V.

Landesverband Bremen und Niedersachsen e.V.

Akazienweg 56a

37083 Göttingen

Telefon und Fax: (0551) 77 341

BDUEN@AOL.com

Folgende Daten haben sich bei mir verändert:

Adresse:

Telefon

Fax:

Beeidigt seit:

sonstiges:

Anzeige

**Musterübersetzungen
für standesamtliche Dokumente**
(Geburtsurkunden, Ehefähigkeitszeugnisse, Heiratsurkunden,
Sterbeurkunden)

Englisch-Deutsch/Deutsch-Englisch: Originaldokumente mit Übersetzung aus Afrika, Asien, Australien, Großbritannien und den USA;
Buch mit 136 Seiten 36,- DM

Französisch-Deutsch/Deutsch-Französisch: Originaldokumente mit Übersetzungen aus Frankreich, Belgien, den Ex-Kolonien in Afrika;
Buch mit 90 Seiten 31,- DM

Spanisch-Deutsch/Deutsch-Spanisch: Originaldokumente mit Übersetzung aus Spanien und Lateinamerika;
Buch mit 136 Seiten 36,- DM

Bestellungen nur gegen Verrechnungsscheck an:
Übersetzungsbüro Dr. Nereu Feix, Jahnstraße 23, 66125 Saarbrücken-Dudweiler, Tel.: 0 68 97/7 58 23, Fax 0 68 97/7 58 22

**Aus Originaldokumenten von Muttersprachlern
zusammengestellte Terminologien!**

Wir bieten die Version 2.0 der Standesamtsterminologien:

Englisch-Deutsch/Deutsch-Englisch (2375 Einträge)	30,- DM
Französisch-Deutsch/Deutsch-Französisch (1164 Einträge)	30,- DM
Italienisch-Deutsch/Deutsch-Italienisch (1644 Einträge)	30,- DM
Portugiesisch-Deutsch/Deutsch-Portugiesisch (2300 Einträge)	30,- DM
Spanisch-Deutsch/Deutsch-Spanisch (1280 Einträge)	30,- DM

Außerdem bieten wir:

Scheidungsterminologie E-D/D-E Ver. 2.1 (1968 Einträge)	30,- DM
Für Besitzer der Version 2.0 als „Update“ erhältlich:	10,- DM
Scheidungsterminologie F-D/D-F Ver. 2.0 (900 Einträge)	30,- DM
Führerscheinterminologie E-D/D-E Ver. 2.0 (677 Einträge)	20,- DM

Das Paket umfaßt: 3,5“ -Diskette mit WP 5.1- + ASCII-Datei und 1 Ausdruck

Bestellungen nur gegen frankierten C4-Umschlag (3,-) und beigelegten Scheck an:
Übersetzungsbüro Dr. Nereu Feix, Jahnstraße 23, 66125 Saarbrücken-Dudweiler, Tel.: 0 68 97/7 58 23, Fax 0 68 97/7 58 22

Stellenangebote

Boehringer Mannheim sucht bis zum 01.Mai 1998 einen Übersetzer mit der Sprachenkombination

Spanisch/Portugiesisch.

Die Stelle ist zunächst bis zum Juni 1999 befristet.

Die Tätigkeit umfasst das Übersetzen/Überprüfen von Produktinformationen aus den Bereichen Klinische Chemie, Immunologie und Coagulation in das Spanische bzw. Portugiesische in enger Zusammenarbeit mit der BM Vertretung vor Ort.

Der Bewerber soll mit den Werkzeugen der modernen Textverarbeitung (WinWord, PageMaker, Excel) und Telekommunikation (Internet, Intranet, Mail) bestens vertraut sein.

Kontakt:Boehringer Mannheim
Deutschland
A. Jochum,Abt. LO-QF
Tel.: (0621) 759-3170
Fax: (0621) 759-1448

Die Ambassade de France in Deutschland sucht einen Übersetzer für Französisch im Rahmen eines befristeten Arbeitsvertrages bis Ende Mai 1999 (Abwesenheitsvertretung).

Es handelt es bei dem Angebot um eine Stelle mit halber Stundenzahl, die die Wahrnehmung der Übersetzungsfunktionen der Abteilung mit Schwerpunkt Politik, Wirtschaft und Recht beinhaltet.

Voraussetzungen für diese Stelle sind der Studienabschluß als Diplom-Übersetzer(in) für Französisch, gute EDV-Anwenderkenntnisse (insbesondere Textverarbeitung, Tabellenkalkulation und Internet), sowie Berufserfahrung. Des weiteren sollte die Muttersprache Deutsch sein.

Kontakt:Ambassade de France
en Republique Federale d'Allemagne
Philippe Jolivel, Handelsattache
An der Marienkapelle 3
D-53179 Bonn
Tel.: 228/955-6415
228/955-6416
Fax: 228/955-6440

Trilux Beleuchtungstechnik GmbH+Co KG sucht für seine Abteilung "Marketing International" eine/nÜbersetzer/in für Englisch, Französisch, Niederländisch und Italienisch. Der/die Bewerber/in sollte möglichst eine Kombination aus zwei der oben genannten Sprachen vorweisen.

Bei dem Angebot handelt es sich um Übersetzungen vorwiegend für technische Kataloge, Presseanzeigen, Fachvorträge und Übersetzungstätigkeiten für ausländische Besuchergruppen.

Zum Unternehmen: Trilux ist ein in Europa führendes Unternehmen der Beleuchtungstechnik. Zu seinem Herstellungsprogramm zählen Innen-und Außenleuchten für Entladungslampen sowie Installationssysteme der Hospitaltechnik. Durch technologischen Vorsprung und hohen Qualitätsstandard schufen sie sich ihre Marktposition. Geboten wird ein langfristiger Arbeitsplatz mit leistungsgerechter Vergütung.

Kontakt:Trilux-Lenze
GmbH + Co.KG
Personalabteilung
Postfach 1960
59753 Arnsberg
Tel.: 02932/301-285

Der Bundesverband der Dolmetscher und Übersetzer mit Sitz in Bonn bzw. Berlin sucht eine/n Geschäftsführer/in.

Das Anforderungsprofil und genauere Informationen können bei Interesse in der Geschäftsstelle angefordert werden:Tel.: (0551) 77 341

Impressum

Herausgeber: BDÜ Landesverband Niedersachsen e.V.
Redaktion: Jutta Witzel, Peter Rosenstein
Gestaltung: Peter Rosenstein
Anschrift der Redaktion und für Anzeigenkunden: A+O Kommunikation, Blumenauer Straße 1, 30499 Hannover, Tel. (0511) 92 39 99-0, Fax (0511) 92 39 99-79, info@a-o.de
Bankverbindung: Volksbank Hannover, BLZ 250 900 01, Konto-nr. 3484 734 000
Druck: Akzent-Druck Hannover

BDÜ-Stammtische

Der Übersetzer-Stammtisch Göttingen trifft sich

am Donnerstag, den 18. Juni 1998 um 20:00 Uhr
im Restaurant Ankara, Goethe-Allee 2, 37083 Göttingen
(gegenüber vom Bahnhof in der Goethe-Allee, ca. 100 m)

Themenvorschläge: Kostenvoranschläge, Email, Probleme mit dem Modem, Internet, CompuServe, Marketing, praktische Vorschläge für Online-Hilfen bei Terminologiefragen: Internet oder CompuServe oder ...?

Außerdem merken Sie bitte das folgenden Datum für den nächsten Stammtisch vor: Donnerstag, der 17.9.98. Zeit und Ort bleiben gleich.

Kontaktnr.: Tel. (0551) 71 508; Fax: (0551) 74 483; E-Mail: 106422,575@compuserve.com.
Daniel F. Whybrew

Die Regionalgruppe Nordwest-Niedersachsen im Bundesverband der Dolmetscher und Übersetzer (BDÜ), veranstaltet

am
Donnerstag, den 19. März, 18 Uhr
im
Grand Café, Lange Str./Ecke Wallstr., Oldenburg, Oldenburger Fußgängerzone

ihren quartalsweise stattfindenden offenen Stammtisch, auf dem sich BDÜ-Mitglieder und Interessierte über den beruflichen Alltag, den Stand der Technik im Bereich der Übersetzung (Internet, übersetzungsrelevante Software, neue Medien...) sowie über Möglichkeiten der Zusammenarbeit austauschen können.

Berufseinstieg als Fachübersetzer/in bzw. technische/r Redakteur/in Möglichkeiten und Chancen

Veranstalter: Bundesverband der Dolmetscher und Übersetzer, LV Niedersachsen zusammen mit dem Institut für Angewandte Sprachwissenschaft, Uni Hildesheim, Freitag, 29. Mai 1998, 9.30 - 15.30
im Konferenzraum des Instituts

Themen: Vom Studium ins Berufsleben: Möglichkeiten und Risiken. Berufseinstieg und Berufsaussichten als angestellte/r Übersetzer/in und technische/r Redakteur/in, Start in die Selbständigkeit, Von der Existenzgründung zum Erfolg...

Kostenbeitrag: Student/innen: 25,00, BDÜ-Mitglieder 50 DM
Infos: Frau Otero, Uni Hildesheim, Tel: (05121) 883-319

Der Übersetzer-Stammtisch Hannover trifft sich jeden dritten Freitag im Monat (außer im August und Dezember) im Zentrum Hannovers.

Treffpunkt ist: Hotel Gildehof, Joachimstraße 6, Hannover (5 Minuten zu Fuß vom Bahnhof entfernt).

Telefon: 0511/363680

Uhrzeit: 19.00 Uhr.

Die Termine für die erste Jahreshälfte 1998 sind:

17.04.98

15.05.98

19.06.98

17.07.98

Jede/r, der/die Interesse am Erfahrungsaustausch hat, ist herzlich eingeladen. Gäste sind ebenfalls willkommen.

Heinrich Junghanns,
Anekampstr. 41,
30539 Hannover
Tel.: 0511/524141
Fax: 0511/517878

Veranstaltung „Schweigen ist Silber/Reden ist Gold“ in Kassel

Termin: 24.04.98, Universität Kassel,

Heinrich-Plett-Str. 40, R. 228

Dauer: 10.30-13.30 Uhr

Teilnahmegebühr: DM 40 (Mitglieder) DM 80 für (Nichtmitglieder)

Frau Dr. Behme-Gissel, Germanistin, gibt eine Einführung in die Sprech- und Körpersprache und veranschaulicht dann anhand von Stimm- und Sprechübungen die theoretischen Ansätze in der Praxis.

Bitte melden Sie sich bis zum 17. April 1998 per Fax bei der Geschäftsstelle in Wiesbaden an, Fax-Nr. 0611/522011 und überweisen Sie die Teilnahmegebühr mit dem Vermerk "Schweigen ist Silber..." auf das Konto des B.D.Ü. LV Hessen bei der Postbank in Frankfurt (BLZ 500 100 60), Kontonr. 106 580-609. Bei Absagen nach dem 17. April erfolgt keine Rückzahlung der Teilnehmergebühr.