



**F
O
R
U
M**

<u>Titel</u>	<u>Seite</u>
• ATICOM-Veranstaltungen	2
• Rechtsberatung	2
• ATICOM-Fachseminar: Rechtliche Aspekte	3
• 10. Jahrestreffen des Réseau franco-allemand	4
• Veranstaltungsberichte	
• - Gasttagung (Europäisches Parlament)	6
• - ATICOM-Fachseminar: Kundenbindung	11
• - Journées professionnelles	13
• - Anglophoner Tag	15
• www.aticom.de	16
• Rezensionen	17
• Steuertipps	18
• Kurzinformationen	19
• Gerichtsdolmetschen	20
• Sonstige Veranstaltungen	21



Mitgliedsbeitrag 2004

Bekanntlich hat die Jahresmitgliederversammlung am 29. März in Köln beschlossen, den Mitgliedsbeitrag zum 1.1.2004 auf jährlich EUR 156,00 anzuheben. Gleichzeitig wurde aber beschlossen, jedem Mitglied, das eine Einzugsermächtigung erteilt, einen Nachlass von jährlich EUR 12,00 zu gewähren.

Damit der Jahresbeitrag für Sie unverändert bleibt, erteilen Sie bitte rechtzeitig eine Einzugsermächtigung, falls Sie dies noch nicht getan haben! Ein Vordruck liegt bei.

* * *

Bürogemeinschaft sucht ...

Zur Abrundung unseres Angebots und zwecks Teilung der Bürokosten suchen wir als Übersetzerinnen DE/FR->EN und EN/FR->DE eine(n) KollegIn mit franz. MS (EN/DE als Arbeitssprachen wären optimal). Unsere Büro liegt in der Stadtmitte von Düsseldorf, nahe des Hauptbahnhofs. Mietanteil wäre 150 Euro/Monat sowie ca. 30 Euro NK. Hinzu kommen Strom- und Telefonkosten. Geeignet für erfahrene KollegInnen (evtl. mit Schwerpunkt juristische Übersetzungen), die gern mit anderen KollegInnen zusammenarbeiten möchten. (Wir suchen aber keine Fernkooperation).

Bei Interesse (am besten per E-Mail) melden bei:

Lorraine J. E. Riach DE/FR->EN
Adersstr. 89
40215 Düsseldorf
Tel. 0211 / 382441 Fax 0211 / 3849552
e-mail: riach-translate@t-online.de

* * *

ATICOM-Fachseminar: Rechtliche Aspekte der Berufsausübung

Referent: Dr. Wolfram Velten, Rechtsanwalt

Themen:

Nachbesserungsrecht bei Mängelrügen
Zahlungsverzug / Mahnverfahren / Verjährung von Ansprüchen
Haftungsfragen
rechtliche Kriterien der Zusammenarbeit / Partnerschaft
Wettbewerbsabreden
Allgemeine Geschäftsbedingungen
Rechte und Pflichten als Auftragnehmer
u.v.m.

Wann? 15. November 2003, 09.30 – 17.30 Uhr

Wo? Maternus-Haus, Kardinal-Frings-Str. 1-3, Köln (in der Nähe des Hauptbahnhofs)

Teilnahmegebühr (einschl. Mittagessen und Kaffeepausen):

EUR 100,- für Mitglieder (ATICOM / ADÜ Nord / CBTIP / DIT / DTT / SFT / tekomp / VÜD), die bis zum 15.10. buchen; danach: EUR 110,- bzw. EUR 150,- für Nichtmitglieder, die bis zum 15.10. buchen; danach EUR 160,- (50 % Ermäßigung für Studierende)

Zahlung an ATICOM e.V., Konto 275 41-502, Postbank Köln, BLZ 370 100 50
IBAN: DE82 37010050 0027 5415 02,
BIC/SWIFT: PBNKDEFF
(Kennwort: Fachseminar Recht)

Anmeldeschluss: 06.11.2003

Verbindliche Anmeldung:

per Mail an geschaefsstelle@aticom.de
oder Online
<http://www.aticom.de/a-veranstalt.htm>

* * *

10ème Rencontre du Réseau franco-allemand Avignon, du 17 au 19 octobre 2003

Cette année, le Réseau Franco-Allemand fêtera son 10ème anniversaire. 10 ans déjà pendant lesquels des liens se sont créés, par les rencontres annuelles, bien sûr, mais aussi par le biais de la liste de discussion et l'entraide qu'elle apporte. J'ai le plaisir de vous inviter à cette occasion dans la belle ville d'Avignon.

Comme les années précédentes, le programme du samedi sera riche en informations et parfois votre participation sera sollicitée. Freddie Plassard présentera une comparaison des approches d'évaluation des traductions, Sabine Kohl abordera les néologismes dans le domaine de la législation de travail et des conventions collectives et Eliane Mau un domaine qui lui est particulièrement familier et qui nous concerne tous : l'imprimerie. Un troisième atelier est en préparation. Le dimanche matin, nous proposons une visite guidée de la ville d'Avignon.

Avignon n'est plus qu'à trois heures de Paris grâce au TGV. Un vol direct d'Hapag Lloyd relie Cologne à Marseille, de l'aéroport, une navette vous amène à la gare TGV d'Aix/Marseille pour faire le bond vers Avignon en une demie-heure.

Pour réserver un hôtel, nous avons retenu un contingent de 15 chambres dans deux hôtels jusqu'au 4 août.

Pour vous éviter les frais de virement internationaux, vous pouvez payer auprès des coordinateurs du réseau dans votre pays.

Dans l'attente du plaisir de vous revoir ou de faire votre connaissance en Avignon,
bien cordialement,
Sabine Colombe
sabine.colombe@tiscali.fr

Informations pratiques

Hôtels

La réservation de l'hôtel est individuelle. Nous avons obtenu un contingent de chambres dans deux hôtels

Date limite de réservation : 4 août 2003:

Hôtel de l'Horloge (76,50 / 85 EUR par nuit - tél : 04 90 16 42 00, fax 04 90 82 17 32)

Hôtel Mercure Pont d'Avignon (100 / 110 EUR par nuit - tél: 04 90 80 93 93, fax 04 90 80 93 80),

Très petit mais très propre est l'Hôtel Le Provençal (51 / 57 EUR - tél. 04 90 85 25 24, fax 04 90 82 75 81) à quelques pas de la place de l'Horloge. (pas de contingent, à réserver TRES rapidement)

Transport

Par Avion : Hapag-Lloyd assure la liaison Cologne-Marseille en direct au tarif "taxi".

Par exemple :

17/10/03 à 12:00 départ Cologne : 49,99 EUR

19/11/03 à 14:20 départ Marseille : 34,99 EUR

Réservations : www.hlx.com

Par Train : Avignon est desservie par le TGV à partir de Paris. Arrivée à la gare TGV Avignon, prendre la navette pour le centre ville.

(D'autres informations utiles seront bientôt disponibles)

10ème Rencontre du Réseau Franco-Allemand

En coopération avec ATICOM, CBTIP, ASTTI

Avignon (Petit Louvre)

du 17 au 19 octobre 2003

Programme (sous réserve de modification)

Vendredi 17 octobre

18h00 : Retrouvailles, apéritif et repas à la Grande Brasserie „Le Cintra” à trois pas de la gare Avignon centre.

Samedi 18 octobre

Séminaire „**Evolutions terminologiques**”

Lieu : Petit Louvre, 23 rue St. Agricole, (partant de la Place de l’Horloge)

8h45 *Accueil*

9h00 *Mot de bienvenue, informations pratiques*

9h15 **Workshop 1 - Sabine Kohl** : "Nouvelle terminologie dans le droit du travail et les conventions collectives"

10h15 **Workshop 2 - Eliane Mau** : "Evolution de l'impression offset -- Les grands principes des machines feuilles et rotatives"

11h15 *pause-café*

11h30 **Workshop 3**: à définir

12h30 *Déjeuner*

14h00 **Freddie Plassard** : Traducteurs, traductologues, un double regard sur l'évaluation des traductions

15h30 *Pause café*

16h00 **Table ronde** : Conditions de travail des traducteurs libéraux dans les pays franco- et germanophones

Fin vers 17h30

19h30 : Diner à l’Opéra Café

Dimanche, 19 octobre

10h00 : Visite guidée de la ville d'Avignon

Formulaire d'inscription: <http://www.aticom.de/a-veranstalt.htm>

Veranstaltungsberichte

33. Gasttagung am 14./15. März 2003 in Dortmund

Das Europäische Parlament und die EU-Sprachen - Möglichkeiten und Perspektiven für Übersetzer und Dolmetscher -

Dank der Anwesenheit von drei Vertretern des Europäischen Parlaments lieferte die 33. Gasttagung am 14./15. März 2003 in Dortmund eine Fülle von Informationen rund um das Übersetzen und Dolmetschen beim EP sowie die Auftragsvergabe an Externe.

Bereits nach der Begrüßung am Freitagabend entwickelte sich eine intensive Diskussion, in der schon diverse Fragen beantwortet wurden und die auch Erstaunliches an den Tag brachte, z.B. dass ungefähr ein Drittel der externen Übersetzer ihre Rechnungen spät einreichen, dass es beim EP keine eigenständige Terminologieabteilung gibt (die Terminologiedatenbank EUTERPE wird von den Übersetzern selbst gepflegt), dass der Umfang des Ausgangstextes und nicht der Übersetzung selbst als Abrechnungsgrundlage dient und dass zahlreiche Bewerber bei der Einreichung eines Angebots ihre Unterschrift vergessen und daher ausscheiden.

Übersetzen

Der Samstag begann mit einem Vortrag von Heiko Micsenyecz, Übersetzer in der deutschen Abteilung. Zuerst beschrieb er die Struktur der 8 Generaldirektionen beim EP, insbesondere der GD VII (Übersetzung und allgemeine Dienste) mit den beiden Direktionen A (Veröffentlichungen und Auslieferung) und B (Übersetzung; ca. 955 Bedienstete). Die Direktion B besteht aus einer Unterstützungsabteilung mit ca. 30 Mitarbeitern und 11 Übersetzungsabteilungen, die letzteren mit jeweils 35-45 Planstellen für Übersetzer und 18-25 für Sekretärinnen. Im Jahre

2002 wurden ca. 436.000 Seiten intern und ca. 217.000 extern übersetzt, wovon ca. 43.500 bzw. 24.000 Seiten auf die deutsche Abteilung entfielen.

Die deutsche Abteilung, zugleich die durchsatzstärkste, ist wiederum in 4 Gruppen mit jeweils 11 Übersetzern unterteilt. Diese Gruppen, die als durchlässige und nicht geschlossene Einheiten zu sehen sind, decken Themenbereiche ab, die durch die Parlamentsausschüsse bestimmt sind.

Thematik und Textsortenspektrum der teilweise hochsensiblen Texte sind zwangsläufig breitgefächert. Dazu gehören beispielsweise Berichte, Stellungnahmen, Entschlüsse, Protokolle und Petitionen. Sämtliche Rechtstexte werden intern übersetzt. Bedingt durch die Sitzungszeiten des Parlaments weiß man, wann größere Volumen zur Übersetzung ankommen werden.

Recht interessant waren die Ausführungen zu den Arbeitsbedingungen und zur Arbeitsorganisation. Bei den Übersetzungsaufträgen gibt es folgende Fristen: ca. 10 % müssen innerhalb weniger Stunden, ca. 25 % bis zum nächsten Tag und ca. 50 % innerhalb von 5 Tagen erledigt werden. Aufgrund des Verwaltungsaufwands bei der Vergabe an Externe ist man bestrebt, kürzere Texte möglichst intern zu übersetzen. Die tägliche Kapazität einer Abteilung beträgt ca. 300 Seiten.

In der deutschen Abteilung diktieren die meisten Übersetzer ihre Texte; Spracherkennungssoftware und Translator's Workbench sind teilweise im Einsatz.

Herr Micsenyecz ging auf die Übersetzungshilfen (Eurodicautom, TIS, Euterpe, Euramis, CdTerms, Celex, EURLex, Euronav, Fuse) und die umfangreiche Unterstützung für Externe ein. Interne haben natürlich zusätzlich die Möglichkeit, direkt beim Verfasser/Auftraggeber nachzufragen.

Abschließend erläuterte Herr Micsenyecz die Vorgehensweise bei den „neuen“ EU-Sprachen: Übersetzung in diese Sprachen erfolgt entweder direkt in allen Abteilungen, wenn die jeweilige

Sprache dort abgedeckt wird, oder indirekt über Englisch, Deutsch oder Französisch als Relaisprache. Sehr aufschlussreich war die von ihm gelieferte Statistik, die die Größenordnung veranschaulichte: Auf Englisch, Deutsch und Französisch entfallen 86 % aller Rechtstexte; auf Italienisch und Spanisch weitere 6 %. Die restlichen Sprachen machen also weniger als 10 % aus.

Dolmetschen

Nach diesem Einstieg referierte Kristin Pennera-Jochem, Leiterin der deutschen Abteilung des Dolmetschdienstes, über das Dolmetschen beim Europäischen Parlament. Einleitend erläuterte sie die Struktur und Aufgabenstellung dieser Direktion, die in der Generaldirektion VI (Verwaltung) des EP angesiedelt ist, aber auch für das Dolmetschen beim Europäischen Rechnungshof in Luxemburg sowie für die in Luxemburg angesiedelten Generaldirektionen der Kommission zuständig ist. Für jede Sprache gibt es zurzeit eine Abteilung mit rund 20-25 Planstellen. Hinzu kommt ein für Organisations- und Koordinationsfragen zuständiger Konferenzdienst.

Die Arbeit besteht kaum aus Konsekutiv-, sondern vorwiegend (ca. 98 %) aus Simultandolmetschen. Hierfür werden ca. 250 interne (d.h. circa 70.000 Arbeitstage/Jahr) und max. 800 externe Dolmetscher eingesetzt, wobei Englisch, Französisch, Spanisch und Deutsch volumenmäßig die Hauptsprachen sind.

Obwohl der bestehende Verhaltenskodex vorsieht, dass nicht mehr als 10 Sitzungen an einem Tag abzuhalten sind, wird diese Zahl oft überschritten; Delegationsreisen kommen noch hinzu. Täglich wird die Gesamtzahl der Einsätze jeweils ungefähr zur Hälfte mit internen und externen Dolmetschern abgedeckt.

Es folgte ein geschichtlicher Rückblick und ein Umriss der durch die zunehmende Sprachenvielfalt ausgelösten Probleme. Ursprünglich gab es 4 EU-Sprachen mit 12 möglichen Kombinationen. Als Griechisch später hinzukam, traten Probleme auf, weil nicht genügend Dolmetscher

für alle anfallenden Sprachkombinationen verfügbar waren. Deshalb wurde ein Relaisystem eingeführt, z.B. mit Dolmetschern für Griechisch-Englisch und Griechisch-Französisch (so genannte „Pivots“, wovon aus Belastungsgründen immer mindestens zwei pro Team eingesetzt werden müssen), deren Produkt dann als Vorlage für die Verdolmetschung in alle anderen Sprachen dient. Weitere Probleme traten auf, als Finnisch zur EU-Sprache wurde; erstmals mussten die finnischen Dolmetscher auch das so genannte „retour“ dolmetschen (z.B. aus ihrer Muttersprache ins Englische oder Deutsche), was auch „biaktive Verdolmetschung“ genannt wird.

Mit den Sprachen der neuen Beitrittsländer (osteuropäische Sprachen und u.a. Maltesisch) wird es künftig weitere nicht-bdienbare Sprachkombinationen geben. Asymmetrische Verdolmetschung (z.B. aus 11 in 4 Sprachen) in Verbindung mit einem Relaisystem ist als Lösungsmöglichkeit vorgeschlagen worden, d.h. Europaabgeordnete können in ihrer Muttersprache sprechen, aber nicht unbedingt hören. Der zunehmende Einsatz des biaktiven Dolmetschens wird auch erwogen, meistens mit Englisch als Retoursprache.

Ein Vorschlag mit weit reichenden Auswirkungen betrifft das biaktive Dolmetschen und das so genannte „hub and spoke“-System (Nabensystem), bei dem man alles in und aus dem Englischen als Brückensprache dolmetschen würde. Ebenfalls sehr problematisch ist das von manchen Seiten empfohlene Ferndolmetschen.

Zum Schluss ihres Vortrags ging Frau Pennera auf die interinstitutionellen Dolmetscher-Auswahlverfahren ein, die immer im Internet bekannt gegeben werden. Sie appellierte an die Ausbildungseinrichtungen, bei den Dolmetschstudiengängen drei C-Sprachen (passive Sprachen) vorzusehen, wovon eine Englisch sein muss. Zu den Anforderungen gehören eine gute Allgemeinbildung – bei den Aufnahmeprüfungen können erhebliche Defizite in dieser Hinsicht sogar ein K.o.-Kriterium sein.

Frage der Mehrsprachigkeit

In dem dritten Vortrag deckte Philippe Graas, Leiter der ca. 40-köpfigen Planungsabteilung in der Generaldirektion VII (Übersetzung und allgemeine Dienste) des Europäischen Parlaments, mehrere Themenbereiche ab. Zuerst ging er auf die grundsätzliche Problematik der Mehrsprachigkeit ein und steckte den vorgegebenen Rahmen ab. Grundvoraussetzung ist, dass die Europaabgeordneten zur Abstimmung stehende Dokumente in ihrer eigenen Sprache erhalten und auch Texte (Entschlüsse, Änderungsanträge zu Legislativdokumenten usw.) in ihrer Sprache verfassen können. Die gegenwärtigen 11 Sprachen in der EU ergeben 110 Kombinationen; bei 20 Sprachen gibt es 380 mögliche Kombinationen. Der bestehende Verhaltenskodex legt fest, welche Dokumente von den Übersetzungsabteilungen des EP bzw. von externen Übersetzern bearbeitet werden und sieht vor, dass alle zur Abstimmung gestellten Texte intern in alle Sprachen übersetzt werden.

Zurzeit wird ungefähr ein Drittel des Übersetzungsvolumens extern bewältigt. Es ist geplant, diesen Anteil künftig auf 50 % zu erhöhen.

Vom Ziel der „vollständigen Mehrsprachigkeit“ ist man anscheinend mittlerweile abgerückt. Jetzt lautet die vom EP-Präsidium bestimmte Marschrichtung: Abdeckung aller Sprachen zu vertretbaren Kosten. Beim Übersetzen in und aus den neuen EU-Sprachen ist also ein Relaisystem geplant, wie bereits seit 1995 in der finnischen Übersetzungsabteilung praktiziert. Bei Neueinstellungen wird eine gründliche Kenntnis in 2 der 3 Relaissprachen (Deutsch, Englisch, Französisch) zum Zeitpunkt des Auswahlverfahrens verlangt. Auch ist eine Weiterbildung in den „unterrepräsentierten“ Sprachen vorgesehen.

Die neuen Sprachen mit dem größten Übersetzungsvolumen im EP werden im Jahre 2007 voraussichtlich Polnisch, Rumänisch, Ungarisch und Tschechisch sein.

Ausschreibungen

Darauf wandte sich Herr Graas dem Thema Ausschreibungen zu. Einleitend betonte er die Transparenz und Objektivität des in der Richtlinie 92/50 niedergelegten Verfahrens. Die Schwellenwerte für die Vergabe von Dienstleistungsaufträgen sind wie folgt: unter 1.050 Euro: 1 Angebot muss eingeholt werden; unter 13.800 Euro bzw. 50.000 Euro: 3 bzw. 5 Bewerber sind anzusprechen; höhere Beträge: eine Ausschreibung muss durchgeführt werden.

Die Aufforderung zur Angebotsabgabe wird in der S-Reihe des Amtsblatts veröffentlicht. Die dazugehörigen Allgemeinen Spezifikationen enthalten eine genaue Beschreibung der zu erbringenden Dienstleistung, geben die Bedingungen für die Erbringung der Dienstleistung an und führen die Ausschluss-, Auswahl- und Vergabekriterien auf. Diese Kriterien wurden vom Referenten eingehend erläutert.

Zu den *Ausschlusskriterien* zählt z.B. eine rechtskräftige Verurteilung wegen beruflichen Fehlverhaltens oder wegen einer gegen die finanziellen Interessen der EG gerichteten kriminellen Handlung. Verschiedene Nachweise sind zu erbringen, z.B. ein Strafregisterauszug und eine Bescheinigung über Sozialversicherungsbeiträge. Wird kein geeigneter Beleg vorgelegt, führt dies automatisch zum Ausschluss.

Die *Auswahlkriterien*, die für jedes Mitglied der Bietergemeinschaft gesondert und für die Bietergemeinschaft insgesamt gelten, umfassen u.a. den Nachweis finanzieller und technischer Leistungsfähigkeit und der beruflichen Eignung (z.B. erfolgreicher Abschluss eines Hochschulstudiums usw.). Zu den sprachlichen Bewertungsmaßstäben gehört die sprachliche Qualität des Angebots selbst; ein Angebot mit mehr als 5 Fehlern in Rechtschreibung und Grammatik wird abgelehnt (bis zu 30 Fehler in einem Angebot sind bereits vorgekommen!). Bieter müssen nachweisen, dass sie die nötige berufliche Kompetenz besitzen (z.B. Einreichung eines detaillierten Stellenplans mit Bestimmung der Verantwortlichen für die Auftragsabwicklung, Beschreibung der Qualitätskontrollverfahren für die durchgeführten Arbeiten, usw.).

Zu den *Vergabekriterien* zählen die Verfahren zur Qualitätssicherung (Recherchemethoden, Fortbildungsmaßnahmen usw.), das Personalmanagement, die Qualitätskontrollverfahren und die technische Infrastruktur. Das wirtschaftlich günstigste Angebot wird letztendlich durch ein gleichgewichtiges Verhältnis von Preis und Qualität (d.h. allen sonstigen Faktoren) bestimmt.

Die erfolgreichen Bieter erhalten einen Vertragsentwurf (siehe www.europarl.eu.int). Der dann geschlossene Vertrag gilt für einen Zeitraum von 4 Jahren. U.a. enthält er die Berechnungsformeln für eine etwaige Preisanpassung und legt eine 30-tägige Zahlungsfrist und die anzuwendenden steuerlichen Vorschriften fest.

Nach erfolgter Auftragsvergabe ist eine Bekanntmachung zu veröffentlichen, in der u.a. die Anzahl der eingegangenen Angebote und die Preisspanne (Höchst-/Mindestbetrag) mitgeteilt werden. Auf schriftliche Anfrage gibt der Auftraggeber auch Auskunft über die Merkmale und Vorteile des erfolgreichen Angebots.

Qualitätskontrolle

Abschließend befasste sich Herr Graas kurz mit der Qualitätskontrolle der externen Übersetzungen, die aber nicht auf eine Revision hinausläuft. Mit einem interinstitutionellen Bewertungsbogen wird die Qualität anhand diverser Kriterien (Auslassungen, Klarheit, Sprachebene, Terminologie, Rechtschreibung usw.) beurteilt. Dies muss innerhalb von 20 Tagen nach Lieferung der Leistung geschehen. Stuft man diese als ungenügend ein, wird der Vorgang an den Beurteilungsausschuss weitergeleitet. Zu den möglichen Sanktionen gehören Mahnschreiben, Kündigung der betreffenden Sprachkombination oder des Vertrags und Geldstrafen.

In der anschließenden Diskussion stellte Herr Graas fest, dass es wegen der zu vergebenden Auftragsvolumen des EP für Einzelkämpfer immer schwieriger wird und dass eine Form der Zusammenarbeit auf rechtlicher Grundlage wohl unerlässlich ist. Dazu gehören beispielsweise Übersetzergemeinschaften, wovon es viele in

England und den Niederlanden, aber anscheinend wenige in Deutschland gibt.

Fazit

Die Gasttagung war wieder eine gute Gelegenheit, interessante Einblicke zu bekommen, nützliche Informationen zu erhalten und berufliche Erfahrungen auszutauschen. Etwa zwei Drittel der Teilnehmer waren Freiberufler.

Für ihren tatkräftigen Einsatz und großartigen Beitrag zum Gelingen der Veranstaltung gebührt den Vertretern des Europäischen Parlaments ein besonderer Dank!

Aus ihren Vorträgen wurde klar, dass man sich beim EP zwangsläufig intensiv mit der Frage der Mehrsprachigkeit auseinandersetzt, wobei man im Laufe der Zeit aufgrund verschiedener logistischer und finanzieller Sachzwänge und aus Praktikabilitätsgründen zu neuen Erkenntnissen gelangt ist.

Wir werden also mit großem Interesse verfolgen, wie die mit der Sprachenvielfalt einhergehenden Probleme letztendlich in der Praxis gelöst werden.

reiner.heard@aticom.de

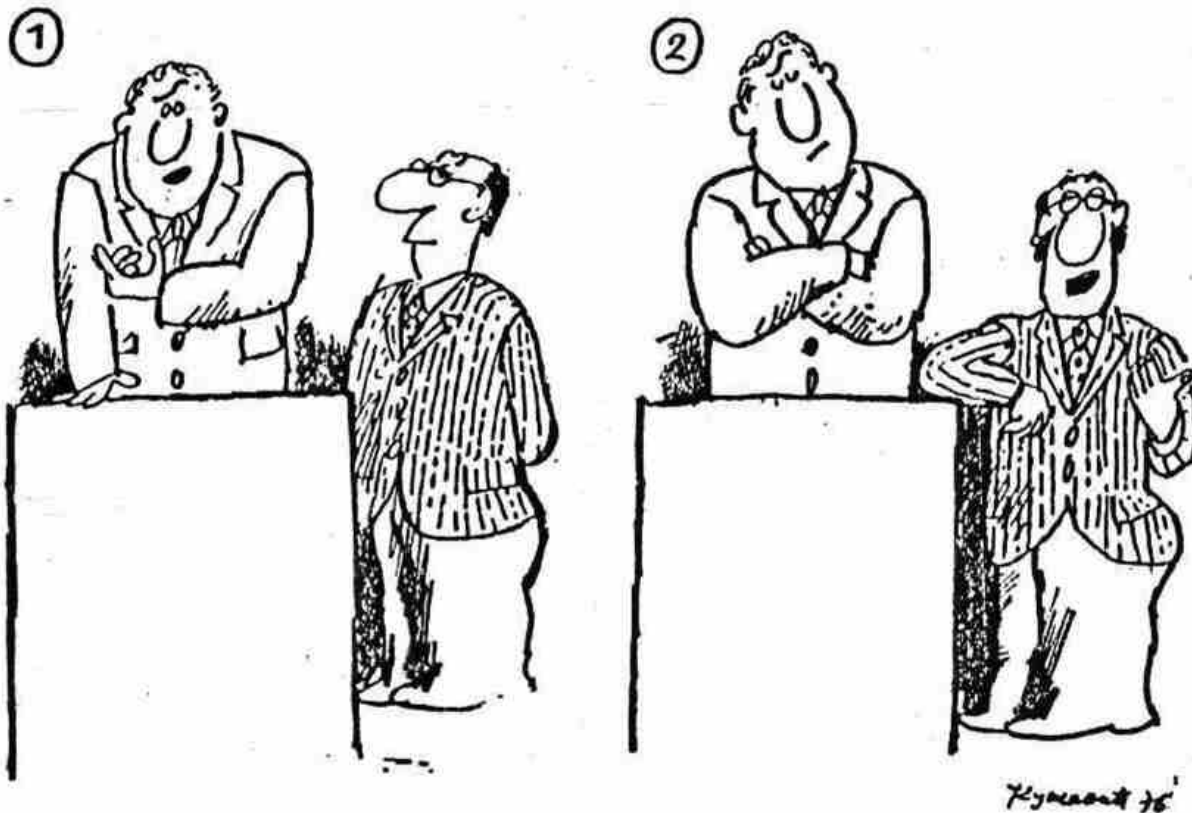
* * *

Was kommt nach EURODICAUTOM?

Bei der EU läuft zurzeit ein Projekt mit dem Ziel, eine gemeinsame Terminologiedatenbank für die EU-Einrichtungen aufzubauen. In der nächsten FORUM-Ausgabe können wir hoffentlich ausführlicher über dieses Vorhaben mit dem schwer auszusprechenden Akronym IATE (Inter-Agency Terminology Exchange) berichten.

* * *

DER DOLMETSCHER



(frei aus dem Serbokroatischen übersetzt)

Die Aktion zur selbstverwalteten Produktivitätsaktualisierung sollte in die positive Arbeits- und Verteilungsintensivierung umgewandelt werden!

Wir sollten die Ärmel etwas mehr hochkrempeln!

* * *

Für Cockney-Fans (Forts. von FORUM 1/03)

Day's a Dawning : Morning

Dickory Dock : Clock

Door to Door : Number 4

Fisherman's Daughter : Water

Flower Dell : Cell

Frog & Toad : Road

Gay & Frisky : Whisky

Grasshopper : Copper

Half inch : Pinch

Heavenly Bliss : Kiss

Inky Smudge : Judge

Jackdaw & Rook : Book

Jam Jar : Motor Car

Jam Tarts : Sweethearts

Joe Hook : Crook

Kick & Prance : Dance

Lion's Lair : Chair

Mince Pies : Eyes

Mutton Jeff : Deaf

Noah's Ark : Park

Plates of Meat : Feet

Rank & Riches : Breeches

Rolling Billows : Pillows

Rolls Royce : Voice

Rosy Lea : Tea

Ruby Rose : Nose

Ship in full Sail : Pint of Ale

Sighs & Tears : Ears

Soup & Gravy : Navy

Sunny South : Mouth

These & Those : Toes

Trouble & Strife : Wife

Turtle Doves : Gloves

Twist & Twirl : Girl

Whale & Gale : Out of Jail

ATICOM-Fachseminar Kundenbindung und Kundenpflege

Übersetzer/Dolmetscher und Verkäufer?

Fachseminar am 10. Mai 2003 im Maternushaus in Köln

Seminarleiter Andreas W. Schiemenz

Unabhängigkeit, Mut, Spaß, Kreativität, Risikobereitschaft, Verantwortung, Flexibilität, Freiheit - dies alles ist maßgebend bei der Arbeit des freien Übersetzers und Dolmetschers, wichtig sicherlich auch die fachliche Kompetenz. Zu unserer Arbeit mit dem Kunden gehört darüber hinaus unser Wissen, wann unser Kunde welche Leistung benötigt, wie diese Leistung aussehen sollte. Erfüllen wir diese Voraussetzungen, so kommen der Kunde und wir zu einem positiven Erlebnis, womit das Ziel des Geschäfts erreicht ist.

In unserer Ausbildung haben wir das Übersetzen bzw. Dolmetschen gelernt, nicht aber das Verkaufen, das uns den Gewinn aus der Arbeit des Übersetzers/Dolmetschers bringt. Herr Schiemenz erklärte uns, was uns zum guten Verkäufer macht.

Wenn wir die grundlegenden Fragen erarbeitet haben (Warum ist der Kunde der König? Wer ist mein Kunde? Wo ist mein Kunde? Wer vergibt die Aufträge in der Firma des Kunden? Wie hoch ist der Umsatz meines Kunden? Wie kommt der Kunde zu mir, wie findet er mich? Wie zufrieden ist der Kunde? Wie geht es meinem Kunden, was für ein Typ ist er, welchen Wein trinkt er?), können wir zur KUNDENAUSWERTUNG schreiben.

Unsere Kunden teilen wir in A-, B- und C-Kunden ein. Üblicherweise verteilen sich 80 % des Jahresumsatzes auf 20 % der Kunden, die wir A-Kunden nennen, 15 % des Umsatzes auf 30 % (B-Kunden) und 5 % des Umsatzes auf 50 % der Kunden, die unsere C-Kunden sind. Wichtig sind alle Kunden, einige sollten jedoch von uns eine bessere Betreuung erfahren (A-Kunden), da sie uns den größeren Gewinn bringen. B- und C-Kunden dürfen jedoch keinesfalls vergessen werden, da immer die Möglichkeit

besteht, dass sie irgendwann einmal in der Kategorisierung unserer Kunden eine höhere Stufe einnehmen.

Der Kunde erwartet nicht nur von mir, dass ich meine Sprachen beherrsche und dass ich in meinem Fachgebiet fit bin. Mit meiner Hilfe will er ein Kommunikationsziel erreichen (dies benötigt er um erfolgreich zu sein) und ich sollte seine Bedürfnisse erkennen und verstehen. Nur dann kann ich ihm einen guten Service bieten (dies beinhaltet auch Termintreue, Verlässlichkeit, Flexibilität). Auch ein gewisses Maß an Sympathie muss hier bestehen. Ganz wichtig sind Image und Corporate Identity!

Zu unserer Kommunikation mit dem Kunden im Alltag gehören Faxe, E-Mails, Briefe, Telefongespräche, Besuchstermine. All dies bildet unsere Werbung. Entscheidend für den Erfolg jedoch sind Emotionen. Bei der zwischenmenschlichen Beziehung zwischen dem Kunden und mir sind zu 1/7 die Vernunft, zu 6/7 Gefühle maß- und ausschlaggebend. Die Sympathie zwischen zwei Geschäftspartnern gibt in der Regel den Ausschlag für eine Zusammenarbeit. Darauf können wir das so notwendige Vertrauen des Kunden in uns aufbauen.

Der schnellste Weg zum Interessenten ist die Telefon-Akquise, die nur bei Privatpersonen verboten, bei Geschäftsleuten jedoch erlaubt ist, denn es besteht entweder bereits eine Geschäftsbeziehung oder es bestehen konkrete Anhaltspunkte, dass ein Interesse an einer Dienstleistung vorhanden ist.

Einen Gesprächsleitfaden sollten wir uns zuvor erarbeitet haben, der Begrüßung und ausgiebige Vorstellung, Aufhänger, Angebot (Information über mein Gesprächsziel), Vereinbarung und Zusammenfassung sowie eine freundliche Verabschiedung enthalten sollte.

Möglicherweise werden wir von einem Kunden angerufen und wollen von vornherein Vertrauen aufbauen. Bereits hier beginnt unser Service. Das Telefon sollte nach dem 2. oder 3. Klingeln abgehoben werden und wir stellen uns mit Name und Firma vor. Wir notieren den Namen des Gesprächspartners (evtl. lassen wir ihn uns

buchstabieren) und sprechen ihn im Laufe des Gesprächs und ganz besonders zum Schluss mit seinem Namen an. Wir erfragen die Art unseres möglichen Auftrags und bekunden Kenntnis für das Spezialgebiet des Kunden. Falls wir in einer Sparte nicht kompetent sind, sollten wir den Auftrag an einen Kollegen weiterleiten, von dem wir wissen, dass er die Befähigung (Erfahrung) auf diesem Gebiet hat. Wir rufen den Kollegen an und fragen nach den Möglichkeiten, teilen dies dem Kunden anschließend mit.

In keiner Phase des Gesprächs wird der Schwierigkeitsgrad des Textes erwähnt, da der Kunde mit dem Text vertraut ist - der Text ist für ihn nicht schwierig! Trotzdem wird es vom Ausgangstext abhängen, wie hoch wir den Preis ansetzen; der Zieltext gibt uns die Zeilenanzahl. Möchte der Kunde den Preis der Übersetzung unbedingt wissen, bitten wir ihn um Zusendung am Vormittag und können am Nachmittag einen Pauschalpreis nennen. Wir vereinbaren einen bestimmten Zeitpunkt und melden uns genau zur vereinbarten Zeit.

Kurz vor Ende des Gesprächs fassen wir die Resultate kurz zusammen und geben eine verbindliche Bestätigung. Dadurch vermitteln wir Sicherheit, Seriosität und Garantie für eine gute Arbeit.

Wichtig: Ein positives Gesprächsende hinterlässt ein gutes Gefühl!

Nun folgt der Brief danach. Das Angebot kann zwar per Telefon bereits gemacht werden, der Kunde bekommt aber auch eine schriftliche Information darüber. So hat er etwas in der Hand. Dadurch bestätigen wir unsere Professionalität, können unsere Argumente (Empfehlungsschreiben zufriedener Kunden, Namen und Telefonnummern zufriedener Kunden, Belegexemplare, z. B. eine übersetzte Bedienungsanleitung) evtl. dazulegen.

Kommt es nicht zum Auftrag, müssen wir telefonisch nachfragen, denn immer gehen wir auf den Kunden zu und nicht umgekehrt. Durch das gezielte Nachfragen erhöhen wir unsere Auftragschancen, dürfen den Kunden dabei natürlich nicht drängen, nicht erstaunt oder enttäuscht reagieren, wenn der Auftrag nicht zustande

kommt. Trotzdem müssen wir so lange nachfassen, bis wir den Auftrag haben oder er vergeben ist.

Wichtig ist auch die Vereinbarung des Wiederholungstermins, d. h. das Nachfassen, nachdem der Kunde unser Angebot erhalten hat. Dieser Termin sollte im Telefongespräch vereinbart werden und wir sollten diesen Termin vorschlagen und zum Termin anrufen.

Der häufigste Einwand für die Ablehnung eines Auftrags ist der zu hohe Preis. Der Kunde möchte uns damit verunsichern oder ist nicht von den Vorteilen unseres Angebots überzeugt. Wir stehen aber zu unserem Preis, lassen uns erklären, inwiefern wir zu teuer sind, bleiben immer freundlich und stellen unsere Qualität (Garantie) heraus. Wir wissen ja, dass wir nicht die „billigsten Anbieter“ sind, womit wir auf die Qualität unserer Arbeit hinweisen und uns gern mit der Konkurrenz vergleichen lassen. Wir bestechen durch fachliche Qualifikation und Erfahrung, möglicherweise durch Zusatzleistungen.

Erhalten wir den Auftrag nicht, sollten wir die Gründe vorsichtig erfragen. Dadurch zeigen wir unser Interesse an einer Zusammenarbeit und erhöhen die Glaubwürdigkeit als kompetenter Dienstleister.

Haben wir den Auftrag jedoch erhalten und die Übersetzung getätigt, rufen wir nach dem Versand beim Kunden an, fragen nach seiner Zufriedenheit und bieten Zusatzleistungen an, wie etwa die Unterstützung der Druckerei beim Umbruch oder den Bildunterschriften. Erst danach können wir eine "freundliche Rechnung" schreiben, in der eine Frist von 8 Tagen ab Rechnungsstellung bzw. das Datum für die Überweisung eingetragen sein sollte, die wir mit freundlichen Grüßen unterschreiben und mit der wir um die Überweisung bitten.

Auch zwischen den Aufträgen soll unser Kunde uns nicht vergessen. Weihnachtsgrüße eignen sich hervorragend dazu (nicht nach dem 6. Dezember verschicken, da unsere Karte sonst in der üblichen Weihnachtspost untergeht; eventuell verschicken wir sogar Ende November kleine Adventskalender als Werbematerial), aber auch

eine Nikolauskarte, ein fröhlicher Ostergruß oder Geburtstagsglückwünsche. In größeren Firmen bekommt jeder an Telefon- bzw. anderen Gesprächen Beteiligte seinen eigenen Gruß. Nach einem Urlaub melden wir uns gut erholt und mit viel Arbeitseifer zurück.

Eine Beschwerde über einen unbefriedigt ausgeführten Auftrag kann zu einem Neuauftrag führen. Denn jede Beschwerde ist auch ein Hilferuf zur weiteren Zusammenarbeit.

Jedenfalls ist die Beschwerde des Kunden immer berechtigt (Der Kunde hat immer Recht!), denn er hat eine Leistung erhalten, die seinen Erwartungen nicht entspricht. Er hat damit das Recht auf Wandlung (z. B. Überarbeitung des Textes und Beseitigung der Fehler), Minderung (Preisnachlass z. B. im Falle eines schlechten Dolmetschereinsatzes) oder Schadenersatz.

Möglicherweise hat der Kunde sich den Text hinsichtlich der Formatierung anders vorgestellt. Dies können wir nacharbeiten.

Vielleicht fühlt sich der Kunde auch schlecht betraut, da wir uns nach dem Versand des Auftrags nicht mehr bei ihm gemeldet, nur die Rechnung zugesandt haben. Dadurch hatte er keine Möglichkeit, seiner Zufriedenheit oder seiner Unzufriedenheit Ausdruck zu verleihen.

Gleichgültig aus welchem Grunde der Kunde unzufrieden ist, wir müssen darauf reagieren, nie jedoch dem Kunden widersprechen! Sind wir durch seinen Anruf, seine Reaktion auf eine seiner Meinung nach schlechte Leistung aus dem Konzept geworfen, bitten wir, in 10 Minuten zurückrufen zu dürfen. In dieser Zeit nehmen wir uns den kritisierten Text erneut vor und können dann unsererseits auf seinen Unmut leichter reagieren: durch unsere Bereitschaft nachzubessern, durch Begründung unserer Wahl für einen gewissen Fachbegriff u. a. Der Kunde muss das Gefühl bekommen, mit seiner Kritik ernst genommen worden zu sein und Nachbesserung bzw. Erläuterung zu erfahren, denn der Kunde ist der König.

Herr Schiemenz ist im Laufe des Seminars auf unsere speziellen Fragen und Probleme eingegangen und hat individuelle Ratschläge gegeben.

Nach Sichtung unserer Visitenkarten z. B. machte er Vorschläge zu deren effektiverer Gestaltung. Auch andere praktische Beispiele, die im Vortrag erwähnt wurden, werden uns in Zukunft beim Kontakt mit dem Kunden weiterhelfen.

Sicher spreche ich im Namen aller Seminarteilnehmer, wenn ich behaupte, dass uns dieses Fachseminar viele neue Anregungen zum Umgang mit unseren Kunden gegeben hat. Ganz wichtig ist auch die Erkenntnis, dass wir als Freiberufler tatsächlich gute Verkäufer sein müssen, wenn wir unserem Kunden eine gute Übersetzung oder gute Dolmetschleistung verkaufen möchten.

Madeleine Mihajlović

Madeleine.Mihajlovic@t-online.de

* * *

Journées professionnelles de la traduction médicale et pharmaceutique am 23. und 24. Mai 2003 bei den Laboratoires Fournier in Dijon

Um die 30 Teilnehmer hatten sich bei den Laboratoires Fournier eingefunden. Freiberufler, darunter zahlreiche Mitglieder der Société Française des Traducteurs, und angestellte Übersetzer waren gleichermaßen anwesend. Unter den wichtigsten Pharma-Firmen, deren Sprachendienst vertreten war, sind zu nennen Hoffmann-La Roche, Sanofi-Sythélabo, Aventis Pharma, Glaxo-Smith-Kline und Boehringer Ingelheim. Das von Magali Renault-Monin zusammengestellte Tagungsprogramm war eine interessante Mischung aus Erfahrungsberichten aus der Praxis und Beiträgen aus dem Lehrbereich. Nachstehend einige Streiflichter.

Die gastgebende Firma, Laboratoires Fournier wurde 1880 von Eugène Fournier als eine Medizinal-Drogerie gegründet. Die Firma beschäftigte sich anfänglich mit der handwerklichen Herstellung von Heftpflastern für die Wundbehandlung und ist heute in diesem Bereich Marktführer in Europa. Fournier beschäftigt weltweit 3300 Mitarbeiter und bedient den amerikanischen Markt

in Partnerschaft mit Abbott. Dreizehn Prozent vom Umsatz werden in die Forschung und Entwicklung investiert.

In einer ausführlichen Präsentation erklärte F. Parisot, Leiterin des Sprachendienstes von Aventis Pharma, wie sie mit Hilfe der Dokumenten-Management-Software DOCUMENTUM die Übersetzungsfunktion erfolgreich in die Arbeitsabläufe der internationalen Registrierungsabteilung ihres Unternehmens integriert hat, so dass eine lückenlose Beschreibung der Dokumentenherstellungsprozesse in allen Forschungs- und Entwicklungsphasen möglich ist. Zweifelsohne eine beeindruckende Positionierung eines internen Sprachendienstes als Kompetenzpartner in der Wertschöpfungskette eines Unternehmensbereiches. Zur Nachahmung empfohlen.

Der Unterzeichnete stellte die intranetbasierte terminologische Datenbank von Boehringer Ingelheim vor, die seit Anfang des Jahres allen Angestellten von Boehringer Ingelheim weltweit zur Verfügung steht. Damit sollen die Kollegen angeregt werden, mit eigenen Beiträgen oder Vorschlägen, die fremdsprachliche Fachkommunikation im gesamten Unternehmen zu optimieren.

Im Rahmen eines Ateliers über Übersetzungswerkzeuge wurde das Translation Memory-Programm Wordfast vom Entwickler, Yves Champollion, Übersetzer und Programmierer, selbst vorgestellt. Es entwickelte sich eine lebhafte Diskussion vor dem Hintergrund der vollen Kompatibilität von Wordfast mit einem marktführenden Produkt, das aber bei vergleichbarer Funktionalität 5 bis 6 mal teurer ist.

Abschließend sei auf die sehr interessante Vorstellung des dem amerikanischen „Master-Degree“ entsprechenden DESS-Studienganges (DESS = Diplôme d'études supérieures spécialisées) mit dem Titel „Communication internationale en sciences de la santé, traduction, rédaction, documentation“ durch Prof. Philippe Toiron hingewiesen.

Prof. Philippe Toiron ist verantwortlich für diesen einjährigen „Postgraduate“-Studiengang an der Universität Lumière Lyon 2, zu dem höchstens

18 Studenten pro Jahr zugelassen werden. Von dem 420 Stunden umfassenden Lehrprogramm werden rund 30% dem Studium des Spezialisierungsfaches (Medizin und Pharmazie) gewidmet, m. E. ein Novum in der Ausbildung in angewandter Sprachwissenschaft. Die Karriere-möglichkeiten gestalten sich daher von vorne herein durchaus vielseitiger als nach der herkömmlichen Übersetzer- bzw. Dolmetscherausbildung:

Pharma-Industrie: CRA (Clinical Research Associate), Übersetzer, Dokumentar, medizinischer Redakteur, Verantwortlicher im Bereich der Kommunikation;
medizinische Forschungslabors;
internationale Gesundheitsorganisationen;
Fachverlage;
Organisation von Kongressen;
klinische Forschungsinstitute.

Die Tagung schloss am Samstag, 24. Mai um 17:00. Es waren zwei volle Tage mit geballtem Inhalt. Die Bewirtung war exzellent und es ergaben sich viele interessante Gespräche unter Kollegen. Dank gebührt den Laboratoires Fournier und Magali Renault-Monin aber auch der Société Française des Traducteurs für diese erfolgreiche Veranstaltung, von der man sich wünschte, dass sie zur Tradition wird.

Dr. Alain Antoine Paillet
AlainPaillet@main-rheiner.de

* * *

Das gibt's auch

Aus dem Angebot eines Übersetzers für medizinische Fachtexte:

Wir gewähren Ihnen bis zum 15.12.2003 auf unseren Zeilenpreis von 8,80 Euro pro Normzeile (60 Anschläge) einen Rabatt von zwölf Prozent für Übersetzungen vom Deutschen ins Englische.

* * *

Anglophoner Tag im Mai 2003 in Goslar

Der diesjährige Anglophone Tag fand vom 23. bis 25.5. in Goslar statt und hatte das Thema „Terminologie und Praxis (das, was ÜbersetzerInnen für ihre tägliche Arbeit brauchen)“, Gastgeberorganisation war der Deutsche Terminologie-Tag e.V.

Zum Auftakt gab es am Freitagabend ein gemeinsames Abendessen in geselliger Runde im St. Jakobushaus. Sowohl die Fachwerkstadt Goslar, wo man den Eindruck bekommen kann, dass die Uhren hier etwas langsamer gehen, als auch das altehrwürdige Ambiente des St. Jakobshauses waren hervorragend geeignet, um für ein Wochenende einmal das teilweise doch recht hektische Tagesgeschäft der Übersetzer hinter sich zu lassen.

Am Samstag wurden die Teilnehmer – in diesem Jahr leider nur 20 – zunächst von John D. Graham (1. stellv. Vors. des DTT), der die Veranstaltung organisiert hatte, und Jutta Zeumer (1. Vors. des DTT) sowie von Anja Casties-Bergfeld (1. Vors. des BDÜ LV Bremen und Niedersachsen) begrüßt. Es folgte das Referat von Jutta Zeumer über Terminologiearbeit und die Funktion des DTT verbunden mit einem Aufruf zum terminologischen Networking.

Anschließend sprach Reiner Heard von ATICOM über die Terminologiearbeit in der Praxis am Beispiel der Terminologie der Energieindustrie. Bei dem dargestellten Projekt wird die Terminologie mit MultiTerm verwaltet und die Übersetzer, die Terminologie recherchieren, können anhand einer Zahlenbewertung von 0-5 sehen, wie zuverlässig der jeweilige Terminus anhand von Quellen belegt ist. Es wurden auch Referenzen für internationale Glossare und Terminologieprojekte aus diesem Bereich gegeben, nur leider wurde auch deutlich, dass diese internationalen terminologischen Aktivitäten aufgrund mangelnder finanzieller Unterstützung eingestellt werden mussten.

Der anschließende Vortrag von John D. Graham beschäftigte sich mit dem Thema „Allerlei Terminologie – Wozu soll sie gut sein?“ Es ging darum, dass Verständigung nur dann funktio-

nieren kann, wenn alle an der Kommunikation Beteiligten die verwendete Terminologie verstehen, das heißt, wenn alle Kommunikationskomponenten richtig gedeutet werden. Zu diesen Komponenten gehören auch Fachtermini.

John D. Graham stellte anhand von Beispielen aus der Industrie (Normteile, Zukaufteile, Teile aus eigener Herstellung) dar, wie Benennungssysteme entstehen. Er ging des Weiteren auf die Ansätze der EU ein, Terminologie EU-weit zu regeln und zu vereinheitlichen. So werden neue, von der EU erfundene Termini eingesetzt, um zu vermeiden, dass der EU-Terminus mit dem nationalen Terminus verwechselt wird (z.B. „Vermögensgegenstände“ anstelle von „Aktiva“) – selbst wenn sie inhaltlich absolut identisch sind.

Und als Ausblick in die Zukunft wurde als methodischer Ansatz das EU-Projekt TermImage angeführt, das die moderne Terminologiearbeit als Teil einer konsequenten Terminologiepolitik und als ein wichtiges Werkzeug für Informationsmanagement in der modernen multimedialen Geschäftswelt darstellt. Durch die Einbeziehung von visualisierten und multimedialen Elementen und die Anbindung an Systeme wie z.B. CAD, steht ein Informationsgebilde zur Verfügung, das schnell, relativ preiswert und sehr genau die notwendigen Auskünfte zur Verfügung stellt. Softwareprogramme für animierte und bewegte Darstellungen erlauben z.B. eine graphische Präsentation der Wirkungsweise eines Gerätes, wobei langwierige und schwer verständliche Erklärungen vermieden werden können.

Noch vor dem Mittagessen stand ein recht kurzweiliges Referat über „Denglisch“ von Dr. Gerd Schrammen vom VDS, dem Verein für die deutsche Sprache, auf dem Programm. Dr. Schrammen kritisierte die allzu bereitwillige Übernahme von Wörtern aus der englischen in die deutsche Sprache und nannte viele Beispiele, zu denen er als Alternative die deutschen Wörter nannte, die naheliegend gewesen wären, sich jedoch nicht hatten durchsetzen können. In diesem Zusammenhang ging es auch um übergreifende Aspekte, wie beispielsweise die Werbung, die sich gerne der englischen Sprache bedient, um Produkte mit einer bestimmten Aura zu umgeben, oder dass Personen englische Wörter verwenden, um ihre Sprache damit vermeintlich

aufzuwerten. Herr Graham führte hier das sehr passende Zitat einer deutschen Ministerpräsidentin an, die da sagte, was heute zähle, sei nicht Leistung, sondern Performance.

Es folgte ein weiterer Vortrag von John D. Graham über das Thema „Words around the world. A light-hearted look at modern universal terms.“ Es ging um Termini, die in verschiedenen Sprachen eine universelle Bedeutung haben und um Lehnwörter, sowie um die Entwicklung, die die Termini in den unterschiedlichen Sprachen erfahren. Die Teilnehmer konnten hier natürlich aus ihrer täglichen Praxis auch viel Interessantes beitragen.

Bei der abschließenden Diskussion ging es in erster Linie darum, wie die einzelnen, meist freiberuflichen Kollegen, die Terminologiearbeit in ihre tägliche Routine integrieren. Dabei zeigte sich, dass dieses sehr unterschiedlich gehandhabt wird, d.h. von der einfachen Excel-Tabelle über die „selbstgebastelte“ Datenbank bis hin zum Einsatz von Terminologieverwaltungsprogrammen, wie beispielsweise MultiTerm. Es bleibt das Fazit, dass eine gewissenhafte Terminologiearbeit zwar sehr aufwendig ist – insbesondere unter Termindruck – jedoch für die Übersetzer eine lohnende Investition in die Zukunft darstellt.

Am Abend trafen sich die Teilnehmer in einem Restaurant in der Goslarer Altstadt und konnten bei schönstem Wetter draußen sitzend vorhandene Kontakte auffrischen und neue knüpfen.

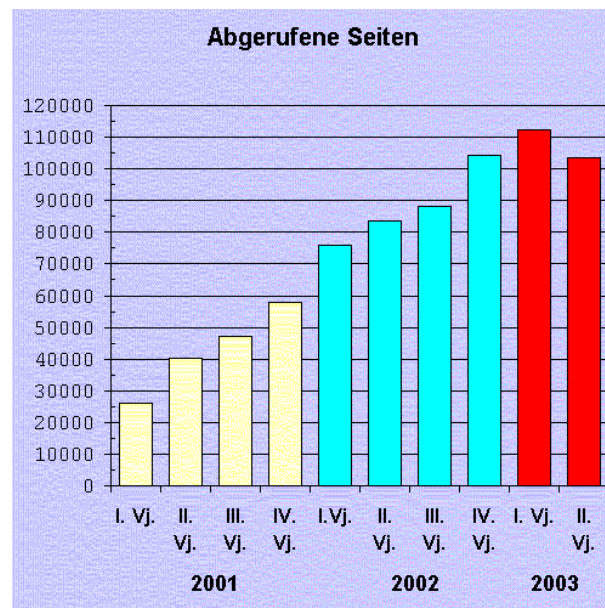
Am Sonntag morgen gab es zum Abschluss eine Führung durch die historische Goslarer Altstadt, die übrigens zusammen mit dem Besucherbergwerk Rammelsberg zum Weltkulturerbe der UNESCO gehört.

Der nächste Anglophone Tag ist für den 29./30.05.2004 in Cambridge geplant.

Petra Berghöfer
Pberghoefer@freenet.de

* * *

www.aticom.de



* * *

Triff den Google (Rheinische Post, 17.06.2003)

>> Wer sucht, lässt finden - beispielsweise mit der Suchmaschine Google. Die zeigt häufig mehr Treffer an, als dem Nutzer lieb ist, was sie jetzt in den Mittelpunkt einer spielerischen Herausforderung gerückt hat: Beim Google-Whacking geht es darum, mit einer Suchanfrage aus zwei Worten nur eine einzige Internet-Seite als Treffer angezeigt zu bekommen. Zwei Bedingungen gibt es noch: Man darf keine Anführungszeichen verwenden, und die Worte müssen in einem Lexikon zu finden sein. mehr auf www.googlewhack.de. <<

Auf eine ATICOM-Seite stoßen Sie beim Google-Whacking übrigens zum Beispiel mit der Suchanfrage **Kommunionstorte Recht-schreibfehler**. Wenn Sie noch einen Google-Whack für eine andere unserer Seiten finden, schreiben Sie doch dem Seitenmeister@aticom.de. (Die ersten drei Einsender erhalten ein Bildwörterbuch für die Hemdtasche.)

* * *

Rezensionen

Langenscheidt Business-Wörterbuch Englisch
Englisch-Deutsch, Deutsch-Englisch
Langenscheidt Verlag München, 2003
1.440 Seiten, gebunden
ISBN: 3-468-06121-8, 22,90 EUR

Das Business-Wörterbuch Englisch enthält, laut Verlagsangabe, rund 130 000 Stichwörter und Wendungen u.a. aus den Bereichen Bank- und Versicherungswesen, Ex- und Importhandel, Finanzwelt, EDV, Büroorganisation etc. Das Hauptthema ist jedoch, wie schon im Titel deutlich wird, die im Zuge der Globalisierung immer häufiger gebrauchte internationale Wirtschaftssprache. Dieses Vokabular ist auch Gegenstand eines 150-seitigen Anhangs für Business-Kommunikation.

Im Wörterbuchteil werden die entsprechenden Sachgebiete zu den Einträgen durch bildliche Zeichen, Abkürzungen oder ausgeschriebene Hinweise (meistens, nicht immer) angezeigt, grammatikalische Angaben zu den Einträgen und auch die Unterscheidung nach britischem und amerikanischem Sprachgebrauch erleichtern die korrekte Übersetzung.

Ob das Gebiet Business English insgesamt zufriedenstellend abgedeckt wurde, ist schwer zu sagen, da der Begriff doch recht schwammig ist. Der Suchbegriff „Lohnfertigung“ etwa ist nicht zu finden, „Lohnfortzahlung“ aber wohl. Auch „Kundentag“ oder „Hausmesse“ sucht man vergeblich, „Hausmusik“ taucht dagegen auf. Um vergebliches Suchen nicht im Frust enden zu lassen, gibt es neuerdings die Langenscheidt Service Garantie. Findet der Nutzer einen Begriff nicht, kann er ihn per E-mail erfragen und erhält tatsächlich (relativ) schnell eine Antwort.

Die Auswahl der im Anhang behandelten Themen ist auf die Zielgruppe, sprich AnwenderInnen der englischen Sprache im Sachbearbeitungs- und Sekretariatsalltag, recht gut zugeschnitten. Von Geschäftsbriefen über Telefonphrasen bis hin zu Grafiken und deren Erläuterung werden eine ganze Reihe von nützlichen Themenfeldern bearbeitet. Auch die „Aussprache“ von Rechenaufgaben und Bruchzahlen ist eine gute Hilfe.

Leider erweckt besonders der Anhang häufig den Eindruck, mit der „heißen Nadel gestrickt“ worden zu sein. So gibt es in drei unterschiedlichen Aufstellungen drei unterschiedliche Übersetzungen für das Wort Geschäftsführer, das im Hauptteil auch auftaucht – mit einer vierten Übersetzungsvariante. Es gibt zwar eine Tabelle mit Ländernamen und Währungen, aber ohne die international gültigen Abkürzungen für die Währungen. Ein Verzeichnis wichtiger Organisationen ist extrem unvollständig, zum Teil unsinnig übersetzt (ISO = Internationale Standardorganisation) zum Teil auch völlig veraltet (GATT ist enthalten, WTO fehlt). Abbildungen von deutschen, britischen und US-amerikanischen Tastaturbelegungen sind zu finden, aber die Zeichen selbst sind nicht benannt oder übersetzt. Die englischen und deutschen Muster-Lebensläufe sind wieder in einer veralteten Form abgedruckt.

Ärgerlich ist auch die inkonsequente Einordnung von Abkürzungen. Manche Abkürzungen finden sich im Hauptteil, andere im Anhang. Nach welchen Kriterien die Zuordnung Hauptteil/Anhang stattfindet, ist nicht ersichtlich. Auch hier gibt es nochmals eine Ausnahme: Eine Auswahl der gängigen Incoterms (zehn aus dreizehn) sind weder im Haupt- noch im Abkürzungsteil zu finden, sondern ausschließlich im Kapitel ‚Verkauf‘ unter dem Stichwort ‚Lieferung‘. Hier muss der Benutzer bereits wissen, dass es sich bei der betreffenden Abkürzung um einen Incoterm handelt und dann muss er sehr detektivisch vorgehen, um diese, leider auch noch unvollständige, Aufstellung zu finden.

Persönliches Fazit:

Der Wörterbuchteil ist insgesamt empfehlenswert, besonders in Verbindung mit der Service Garantie. Für den Anhang kann die Empfehlung leider nicht uneingeschränkt gelten. Grundsätzlich ist die Auswahl der Themen im Anhang auf die Zielgruppe zugeschnitten und stellt eine Hilfe im alltäglichen Umgang mit der englischen Wirtschaftssprache dar. Leider sind manche nützliche Listen nicht aktuell, an einigen Stellen fehlt die nötige Sorgfalt und Vollständigkeit. Übersetzungen dieses Teils stehen gelegentlich im Widerspruch zum Wörterbuchteil und die unübersichtliche Gestaltung, besonders was die Abkür-

zungen angeht, wird zu gelegentlichem Frust führen.

Jutta Profijt
Mail@profijt.de

* * *

Weitere Rezensionen finden Sie unter:
www.aticom.de/a-wbrezens.htm

Neuerscheinungen sind aufgeführt unter:
www.aticom.de/a-wbneu.htm

Steuertipps

Kosten für berufliche Bildung absetzbar Gericht: Kein Unterschied zwischen Aus- und Fortbildung

Künftig gibt es keinen Streit mehr mit dem Finanzamt um absetzbare Kosten für Fortbildungsseminare, Schulungen oder ein berufs begleitendes Studium.

Wie die Allgemeine Deutsche Direktbank (Diba) berichtet, dürfen Steuerzahler jetzt alle Ausgaben für berufliche Bildung ohne Begrenzung nach oben steuerlich geltend machen. Der Bundesfinanzhof stuft den Angaben zufolge den Unterschied zwischen Aus- und Fortbildung nicht mehr als entscheidend für den Steuervorteil ein. Danach ist die Unterscheidung zwischen einer Fortbildung im ausgeübten Beruf und einer Ausbildung, die einen Jobwechsel ermöglichen könnte, nicht mehr zeitgemäß (Aktenzeichen der Urteile: VI R 137/01 und VI R 120/01).

Künftig sind sämtliche beruflichen Bildungskosten absetzbar. Bislang konnten solche Aufwendungen nur bis zu einem Höchstbetrag von 920 Euro pro Jahr angesetzt werden. Bei auswärtiger Unterbringung galt die Grenze von 1227 Euro.

Akzeptieren Finanzbeamte auch weiterhin nur den geringeren Steuervorteil, sollten Steuerzahler Einspruch dagegen einlegen und auf die neuen Bundesfinanzhof-Urteile verweisen. Danach sind unter anderem auch Fahrten im Rahmen der Bildungsmaßnahmen absetzbar. (ap)

Keine Schonfrist bei verspäteter Steuer-Voranmeldung ab 2004

Bisher wurde den Finanzämtern per Erlass eine Kulanz gegenüber denjenigen Steuerzahlern auferlegt, die ihre Abgabetermine für Steuervoranmeldungen um nicht mehr als fünf Werktage überschritten haben. Diese im "Anwendungserlass zur Abgabenordnung" (AEAO) festgelegte Schonfrist wurde mit Schreiben des BMF vom 1. April 2003 aufgehoben. Danach ist die aufgehobene Regelung Nr. 7 zu § 152 auf Umsatzsteuer-Voranmeldungen und Lohnsteuer-Anmeldungen für vor dem 1. Januar endende Voranmeldungszeiträume weiterhin anzuwenden.

Ab dem 1. Januar 2004 ist also damit zu rechnen, dass verstärkt Verspätungszuschläge erhoben werden. Um diese (bekanntlich 1 % pro Monat) zu vermeiden, sollte man in Zukunft dafür Sorge tragen, die Unterlagen termingerecht beim Finanzamt einzureichen. Hier zur Erinnerung die relevanten Termine: Einkommenssteuer, Körperschaftssteuer, Kirchensteuer und Solidaritätszuschlag sind fällig am 10.3., 10.6., 10.9. und 10.12. Die Termine von Gewerbesteuer und Grundsteuer sind : 15.2., 15.5., 15.8. und 15.11. Unverändert gilt: Wenn der Termin nicht auf einen Werktag fällt, verschiebt er sich auf den nächsten Werktag.

Fristgerecht geht eine Voranmeldung ein, wenn bei der Versendung mit der Post der normale Postlauf einkalkuliert wurde. Die Zahlungsfrist ist gewahrt, wenn der schriftlichen Voranmeldung ein Scheck beigelegt ist, dem Finanzamt eine Einzugsermächtigung vorliegt oder die Zahlung gleichzeitig mit der Versendung der Voranmeldung veranlasst wurde.

* * *

Weitere Tipps:
 siehe www.aticom.de/a-tipps.htm

* * *

Kurzinformationen

Adobe Reader kann jetzt auch bewegte Bilder spielen

Adobe hat vom kostenlosen Reader für PDF-Dateien die Version 6.0 herausgebracht. Sie schließt den E-Book-Reader ein und kann in Dateien eingebettete Quicktime-, Flash- und Windows-Media-Dateien abspielen.

* * *

Spam ist eine teure Plage

Unerwünschte Werbe-Mails machen mittlerweile rund 25 Prozent der elektronischen Post in Unternehmen aus. Noch Schlimmeres ist zu erwarten: Bis 2005 sollen es 40 Prozent sein.

Die Mitarbeiter in Unternehmen erhielten bereits jetzt pro Woche an die 30 Kettenbriefe, Scherz-Mails und Videoclips... Das seien immerhin mehr als 1500 pro Jahr. "Der Arbeitsaufwand steigt enorm, den Unternehmen mit dem Bearbeiten und Löschen von Spam haben. In den USA werden die damit verbundenen Kosten laut einer Studie von Ferris Research für 2003 auf mehr als 10 Mrd. US\$ geschätzt", so Heinz Drstak von SurfControl weiter. Für Europa komme die Europäische Kommission auf den gleichen Wert. (BOV eNEWS 08/2003)

* * *

Filterprogramme gegen Werbe-E-Mails (Spam-Mails)

Spam Net Version Beta10, läuft nur mit MS Outlook

Spam Pal Standard Version 1.13, läuft u.a. mit Eudora und Pegasus

Spamihilator 0.95

Zu finden unter: www.cloudmark.com
www.spampal.de und
<http://spamihilator.sourceforge.net>

* * *

Formulierungen im Arbeitszeugnis

Jürgen Hesse und Hans-Christian Schrader: Das perfekte Arbeitszeugnis, Eichborn Verlag, ISBN 3-8218-3849-3, Euro 7,95;

Manfred Lucas: Arbeitszeugnisse richtig deuten, Ullstein Taschenbuchverl., ISBN 3-548-70035-7, Euro 8,45;

Günther Huber: Das Arbeitszeugnis in Recht und Praxis, Haufe Mediengruppe, ISBN 3-448-04545-4, Euro 24,95;

Im Internet: www.berufsstrategie.de oder www.pmsonline.de.

* * *

Gebärdendolmetscher hilft bei Sozialansprüchen

Gehörlose und Schwersthörige sowie Behinderte mit starker Sprachstörung bekommen in NRW künftig kostenlos einen Gebärdendolmetscher zur Verfügung gestellt, wenn es um die Abklärung von Sozialleistungen geht. Das teilten die Kranken- und Ersatzkassen mit. (WAZ 7.6.03)

* * *

Deutscher Sprachrat gegründet

In Deutschland wird ein Sprachrat gegründet. Dies beschlossen die Gesellschaft für deutsche Sprache, das Goethe-Institut «Inter Nationes» und das Institut für deutsche Sprache. Ziel der neuen Institution ist die Förderung der Sprachkultur im Inland und die Festigung der deutschen Sprache im Ausland... Den Vorsitz des Sprachrats übernehme die ehemalige Präsidentin des deutschen Verfassungsgerichts, Jutta Limbach... (dpa 28.5.03)

* * *

Gerichtsdolmetschen

Änderungen im Bereich der §D / §Ü in NW

Vor kurzem gab es in NW folgende Änderungen im Bereich der §D / §Ü, die ich allen Kollegen hiermit bekannt geben möchte.

Die Verzeichnisse der allgemein beeidigten Dolmetscher und ermächtigten Übersetzer, die bisher voneinander getrennt bei den OLG bzw. LG des Landes geführt wurden, sind mit Wirkung zum März 2003 zusammengeführt worden. Das bedeutet, dass die Anträge auf eine der beiden Ausübungsbereiche ausschließlich an das für den Wohnort des Antragstellers zuständige OLG zu richten sind.

Eine Verlegung des Wohnortes innerhalb NW muss nunmehr unverzüglich dem OLG zwecks Aktualisierung des Eintrages gemeldet werden; die Verlegung außerhalb von NW bewirkt in der Regel das Erlöschen der Ermächtigung und Allgemeinen Beeidigung. Nicht mehr gültige Bescheinigungen über die Allgemeine Beeidigung oder die Ermächtigung sind zurückzugeben.

Das Recht, sich auf die allgemeine Beeidigung und Ermächtigung zu berufen, wird nun mit landesweiter Wirkung, jedoch lediglich zeitlich befristet erteilt.

Nach Ablauf der Frist von fünf Jahren muss ein erneuter Antrag gestellt werden, der kostenpflichtig ist. Zurzeit belaufen sich die Kosten für die Allgemeine Beeidigung bzw. für die Ermächtigung auf 25 bis 155 Euro. Die Höhe bestimmt sich im Einzelnen nach dem Prüfungsaufwand, den das OLG durchführen muss.

Im jetzt gültigen Antragsvordruck ist ebenso ausdrücklich enthalten, dass die Anerkennung als allgemein beeidigte/r Dolmetscher/in bzw. ermächtige/r Übersetzer/in nur bei einem Gericht zu beantragen ist und bei keinem weiteren Gericht ein Antrag gestellt wurde. Ebenso ist anzugeben, ob und wann bei einem anderen Gericht solche Anträge bereits gestellt oder von diesem zurückgewiesen wurden. Alle diese Angaben muss der D/Ü durch eigenhändige Unterschrift als richtig versichern (mit entsprechender

straf- und zivilrechtlicher Folge bei Falschangaben).

Der Erhalt der Ermächtigung wurde in NW notenmäßig verschärft. War es bisher üblich, dass die Note „befriedigend“ ausreichte, wird nunmehr festgestellt, dass „die fachliche Eignung erheblich über dem Durchschnitt liegen muss, d.h. dass nur noch Abschlüsse mit der Note „gut“ oder „sehr gut“ für die Ermächtigung anerkannt werden.

Es wird noch einmal betont, dass in NW Übersetzungen von dazu ermächtigten Übersetzern nicht beglaubigt werden, sondern lediglich die Richtigkeit und Vollständigkeit der Übersetzung bescheinigt wird. Die Befugnis für Beglaubigungen ist gemäß Beurkundungsgesetz weiterhin einem Personenkreis vorbehalten, zu denen Übersetzer nicht zählen.

Wie bisher auch, bleibt es in NW verboten, sich als „gerichtlich zugelassen“, Gerichtsdolmetscher(in) -/Übersetzer(in) u.ä.“ zu bezeichnen.

In Abweichung zu der bisherigen Praxis des OLG Hamm, wird ausdrücklich vom OLG Düsseldorf festgestellt, dass bei Vorhandensein der entsprechenden Ermächtigung und ihrer zeitlichen Gültigkeit der Übersetzer (nicht das Büro!) auf diese Ermächtigung in Briefköpfen, Visitenkarten u.ä. sprachbezogen hinweisen darf.

D. Gradinčević-Savić
Gradincevic@compuserve.com

Die zeitliche Befristung gilt für Neuanträge und für den OLG-Bezirk Köln, wo es diese Befristung schon früher gab. Alle anderen „alten“ Ermächtigungen genießen den gesetzlichen Bestandschutz.

* * *



Triacom

Beratung, Unterstützung, Weiterbildung

Freiberufler sind ihr eigener Schlüssel zum Erfolg. Doch selbstständig zu sein, heißt nicht, allein zu sein. Spezialisten helfen, Gestaltungsfreiheit Gewinn bringend zu nutzen, Risiken zu reduzieren, berufliche und persönliche Zukunft zu gestalten. Sie erhalten:

- Flexible und punktuelle Unterstützung genau dort, wo sie gebraucht wird.
- Vielseitige Kompetenz aus einer Hand – betriebswirtschaftliches Fachwissen in Theorie und Praxis, gepaart mit Branchenerfahrung.

Meine Themen: Existenzgründung und Unternehmensentwicklung, Kalkulation, Preisverhandlungen und Controlling, Unternehmeridentität und Marketingstrategie, Zeit- und Stressmanagement

Aktuelles Seminar: Professionelles Marketing

Ein Seminar von und für Übersetzer. Initiiert von der Übersetzerliste *PartnerTrans*. Theoretische Grundlagen des Marketing kennen lernen und vertiefen. Erfahrungen gegenüberstellen und vergleichen.

- Wie gewinne ich an Profil?
- Wie werde ich für meine Kunden attraktiver?
- Wie gestalte ich meine eigene Marketingstrategie?
- Mit welchen Werbemaßnahmen waren meine Kollegen erfolgreich? Welche passen zu mir?
- Was muss ich bei der Umsetzung beachten?

Zeit: 13. und 14. September 2003 **Ort:** Hotel Dorint, Düsseldorf
Kosten: 324,50 Euro inkl. MwSt. **Anmeldeschluss:** 9. August 2003

Informationen und Anmeldung:

Dr. Dorothea (Thea) Döhler • Dorfstraße 6 • 21397 Barendorf
 ☎ 04137 810166 ✉ 04137 810165 ✉ seminare@triacom.com
 ★ www.consulting.triacom.com

Sonstige Veranstaltungen

Ständig aktualisierte Fassung im Internet:
www.aticom.de/a-veranstalt-and.htm

Termin	Thema	Ort
18.-22.8.2003	14th European Symposium on Language for Special Purposes Communication, culture, knowledge Info: lsp2003@surrey.ac.uk	Guildford
3.-6.9.2003	EUROCALL 2003 New literacies in language learning and teaching Info: eurocall@hull.ac.uk	Limerick
12.-13.9.2003	Internationale Vereinigung Sprache und Wirtschaft Globalisierung, Lokalisierung, internationales Rechnungswesen Info: johndgraham@t-online.de	Rennes
15.-19.9.2003	Computer und Übersetzen Fortbildungsseminar, Schwerpunkt I: Rechnergestützte Terminologieverwaltung Info: kh.freigang@rz.uni-sb.de	Saarbrücken

22.-26.9.2003	Computer und Übersetzen Fortbildungsseminar, Schwerpunkt II: Translation-Memory-Systeme und Softwarelokalisierung Info: kh.freigang@rz.uni-sb.de	Saarbrücken
25.-27.9.2003	Gesellschaft für Angewandte Linguistik (GAL) 34. Jahrestagung "Sprache(n) in der Wissensgesellschaft" Info: www.gal-ev.de	Tübingen
24.-25.10.2003	ADÜ-Nord-Seminar* Translation-Memory-Tage Info: www.adue-nord.de	Hamburg
27.-29.10.2003	SPECOM-2003 International Workshop: Speech and Computer Info: specom2003@linguanet.ru	Moskau
20.-22.11.2003	50th Anniversary International Federation of Translators (FIT) Info: www.fit-ift.org	Paris
21.-22.11.2003	JTP-Konferenz Conference on Languages of EU Candidate Countries Info: www.JTPunion.org	Budmerice
21.-23.11.2003	Expolingua 16. Internationale Messe für Sprachen und Kulturen Info: www.expolingua.com	Berlin
24.-25.11.2003	LangTech 2003 European Forum for Language Technology Info: www.lang-tech.org	Paris
29.11.2003	ADÜ-Nord-Seminar* Word-Makros Info: www.adue-nord.de	Hamburg
26.-27.3.2004	DTT-Symposium Terminologie und Wissensmanagement Info: www.dttev.org	Köln

* reduzierte Teilnahmegebühr für ATICOM-Mitglieder aufgrund einer Gegenseitigkeitsvereinbarung

Anfragen und Anmeldungen richten Sie bitte
direkt an die genannte Kontaktadresse,
nicht an ATICOM.