



**F
O
R
U
M**

<u>Titel</u>	<u>Seite</u>
• ATICOM-Veranstaltungen	2
• Rechtsberatung	2
• ATICOM-Fachseminar WORDFAST	3
• Traduttore - traditore! Tod dem Überbringer	4
• Neue CEN-Norm für Übersetzer	5
• Seminarbericht: Preisverhandlungen	6
• www.aticom.de / Seitenmeister gesucht!	9
• Kostenrecht / BVerfG-Beschluss	9
• Bericht über den Anglophonen Tag	10
• Aus den Medien	11
• Verleihung des ATICOM-Förderpreises	12
• FIT-Weltkongress 2005 in Tampere	15
• Transforum-Jubiläumskongress	16
• Sonstige Veranstaltungen	17
• Réseau franco-allemand: 11. Treffen	19
• 35. Gasttagung in Dortmund	22



ATICOM-Fachseminar

„Wordfast für Fortgeschrittene –
Strategien zur effizienten Nutzung von
Wordfast“

Referentin:

Elisabeth John
(„Certified Trainer“ für Wordfast)

Die Schar der Wordfast-NutzerInnen wächst ständig und damit auch der Bedarf, sich mit anderen ÜbersetzerkollegInnen darüber auszutauschen, wie sich Wordfast optimal an die jeweils individuellen Bedürfnisse anpassen lässt.

Wordfast bietet eine Fülle von Funktionen – welche sind besonders nützlich und welche gilt es noch zu entdecken? Was kann ich tun, wenn Wordfast einmal „hakt“? Wie pflege ich meine Translation Memories? Wie konvertiere ich meine alten Glossarlisten (oder auch meine Trados®-TMs) in ein wordfast-kompatibles Format? Wie binde ich selbst erstellte Makros ein?

Das angebotene ATICOM-Seminar soll ein Forum für diesbezügliche Problemlösungen und für den Erfahrungsaustausch mit anderen Wordfast-NutzerInnen bieten. Der Seminarinhalt wird sich dabei an den Fragen und Wünschen orientieren, die die TeilnehmerInnen im Voraus äußern können.

Wann? 09. Oktober 2004, 09.30 – ca. 17.00 Uhr

Wo? IBIS Köln Barbarossaplatz, Neue Weyerstr. 4, Köln

Teilnahmegebühr (einschl. Kaffeepausen):
EUR 50,- für Mitglieder (ATICOM / ADÜ Nord / BDÜ / CBTIP / DIT / DTT / SFT / tekomp / VÜD)
bzw. EUR 75,- für Nichtmitglieder

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: Wordfast)

Anmeldeschluss: 01.10.2004

Verbindliche Anmeldung:

per Online-Formular oder E-Mail an
geschaeftsstelle@aticom.de

Ankündigung:

Wordfast-Einführungsseminar

Das **vierte** Wordfast-Einführungsseminar findet im Januar/Februar 2005 statt.

Zur Einstimmung:

Alle reden von Wordfast (wie Linux bei den Betriebssystemen) - und das mit gutem Grund. Denn mittlerweile hat sich herumgesprochen, dass Wordfast eine vollwertige Trados®-Alternative ist, die durch ihre Funktionsvielfalt und ihren günstigen Preis besticht. So kostet eine Einzellizenz (einschließlich Alignment-Tool) derzeit 180 EUR (ab 3 Lizenzen 120 EUR) - und damit nur rund ein Fünftel des Konkurrenzprodukts aus dem Hause Trados®.

Wordfast integriert sich nahtlos in Win-Word. Neben dem üblichen Abgleich des zu übersetzenden Textes mit einem Translation Memory (sog. Kontextsuche) zählen zu den wichtigsten Funktionalitäten von Wordfast die Konkordanzsuche (Suche in beliebigen Texten), der schnelle Zugriff auf bis zu drei Glossare, die kinderleichte Eingabe von Termini in die Glossare direkt aus der laufenden Textbearbeitung heraus, das automatische Einfügen bekannter Terminologie, die Qualitätsprüfung in Echtzeit und der Zugriff auf externe Lexika. Dabei ist das Format der mit Wordfast bearbeiteten Dateien voll kompatibel zum Trados®-Format. Dies ist besonders interessant für Übersetzer, die für Agenturen/Büros arbeiten (müssen), die Trados-Format verlangen.

Mittlerweile gibt es zahlreiche Wordfast-User weltweit (siehe www.wordfast.net) und auch eine deutschsprachige Mailing-Liste.



Traduttore - traditore! – Tod dem Überbringer der Botschaft!

Der Übersetzer als Verräter. Der Übersetzer ist schuld. Alte Klischees, die sich aber heute immer noch bewahrheiten. Prof. Charles aus den USA hat vor vielen Jahren geschrieben: „Der Übersetzer ist derjenige, der den Feind in unsere Mitte bringt.“ Damit meinte er, dadurch werden die Gedanken des Feindes für ‚uns‘ verständlich. Eine Brücke würde dadurch entstehen. Er konnte nicht wissen, dass dies auch heute noch von einigen als Kapitalverbrechen bewertet werden würde.

Vor kurzem wurde ein koreanischer „Übersetzer“ von Kidnappern im Irak umgebracht. Diese feige Ermordung eines unbewaffneten Menschen vor laufender Kamera, der als Aufgabe hatte, Verständigung zwischen seinen Landsleuten und der irakischen Bevölkerung zu Stande zu bringen, war jedoch wohl überlegt und bedacht. Kim Sun-Il verlor sein Leben, gerade weil er die Brücke der Verständigung durch seine Tätigkeit ermöglichen wollte.

Vor Ostern in diesem Jahre wurden mindestens 20 Übersetzer und Dolmetscher – viele davon junge Kolleginnen – im Irak gezielt ermordet. Warum? Um zu verhindern, dass die verhassten Besatzungstruppen sich mit der Bevölkerung und den derzeitigen Behörden verständigen können. Der antiamerikanische Widerstand nennt alle Übersetzer und Dolmetscher „Verräter“.

Der Katholik Muasser Raafou Azou arbeitete für die Amerikaner in Mossul als Übersetzer für US\$ 450 im Monat. Sein Arbeitgeber war die 3. Brigade der 101. Luftlandedivision und sie hat inzwischen eine neue Bezeichnung: „The widowmakers“ (die Witwenmacher). Azou hatte schon im Voraus anonyme Drohungen erhalten, ehe er am 23. Februar von 24 Kugeln durchsiebt wurde. Und wie haben die Widerständler ihn erkannt? Wie haben sie ihn identifizieren können? Bei einer Razzia war er als Dolmetscher dabei – ohne Waffe und ohne Maske. Er wurde erkannt – und musste dafür sterben.

Eine junge Kurdin, Apothekerin, musste am Steuer ihres Autos sterben, weil sie irrtümlicherweise für ihre Schwester gehalten wurde. Ihre Schwester Ivin arbeitete nämlich als Übersetzerin im amerikanischen Stützpunkt in Mossul.

Diese Kolleginnen und Kollegen sind den gleichen Risiken im Irak ausgesetzt wie die amerikanischen Soldaten. Der Unterschied ist, dass die Soldaten in relativ sicheren Unterkünften wohnen. Unsere irakischen Kollegen wohnen selbstverständlich zu Hause – unbewaffnet und ungeschützt. Hätten sie sich einkasernieren lassen sollen?

Da mehr und mehr irakische Übersetzer und Dolmetscher verständlicherweise Angst davor haben, für die Truppen vor Ort zu arbeiten, werden andere aus dem Libanon und Ägypten geholt. Ihnen fehlen jedoch gerade die Ortskenntnisse, die für eine sinnvolle Verständigung so wichtig wären.

An der Universität Mossul studieren etwa 3.000 junge Leute. Im Fachbereich Englisch wollen sehr viele später Übersetzer und Dolmetscher werden – z.B. für die UNO – aber nicht für die Besatzer im Irak. Sie verweigern den dort stationierten Truppen jegliche Unterstützung, weil sie nicht als Kollaborateure angesehen werden wollen.

Die Amerikaner lehnen jedoch jede Verantwortung für die Dolmetscher und Übersetzer in Mossul ab, weil diese – rein juristisch – Mitarbeiter von z.B. Titan Corporation sind. Wachpersonal und Schutzleute leiden unter ähnlichen Bedingungen und auch sie kommen um.

Vor einigen Jahren wurden die Übersetzer von Salman Rushdies „Satanische Verse“ angegriffen und sogar ermordet, weil sie es wagten, ein „ketzerisches“ Werk zu übersetzen, das auf Basis einer „Fatwa“ von Irans damaligen Ajatolla Komeini kriminalisiert wurde.

Liebe Kolleginnen und Kollegen, wer unseren Beruf ausübt in der Hoffnung reich zu werden oder Anerkennung zu gewinnen, leidet zum größten Teil unter falschen Vorstellungen. Müssen sie aber auch noch um ihr Leben bangen?

Diese Angst haben wir in Westeuropa zum größten Teil nicht. Aber andere?

John D. Graham
johndgraham@t-online.de

Neue CEN-Norm für Übersetzer

Die Beratungen über die neue europäische Norm „Translation services – Service requirements“, an denen unser Verband durch John D. Graham beteiligt ist, sind fast abgeschlossen. Dann wird der Text von der CEN ins Deutsche und Französische übersetzt. Der Text wird anschließend in den drei Sprachen zur Freigabe an Interessierte für Rückmeldungen über die nationalen Normungsinstitute verschickt.

Die Rückmeldungen zusammen mit den Einwänden, Vorschlägen usw. werden in einer Sitzung Anfang Juni 2005 beraten. Dann wird die Norm verabschiedet und promulgiert.

Diese Norm wird eines der Themen der ATICOM-Gasttagung am 3./4. Dezember 2004 in Dortmund sein (siehe Seite 22).

Zurzeit hat der englische Entwurf die folgende Struktur:

- 1 Scope
- 2 Terms and definitions
- 3 Basic requirements
 - 3.1 Human resources
 - 3.1.1 Human resources management
 - 3.1.2 Professional competences of translators
 - 3.1.3 Professional competences of revisers
 - 3.1.4 Professional competences of reviewers
 - 3.1.5 Continuing professional development
 - 3.2 Technical resources
 - 3.3 Quality management
 - 3.3.1 General
 - 3.3.2 Quality control
 - 3.3.3 Quality management review
 - 3.4 Project management

- 4 Client-TSP (translation service provider) relationship
 - 4.1 General
 - 4.2 Enquiry and feasibility
 - 4.3 Quotation
 - 4.4 Client-TSP agreement
 - 4.5 Handling of project-related client information
 - 4.6 Project conclusion
- 5 Procedures in translation services
 - 5.1 General
 - 5.2 Preparation
 - 5.2.1 Administrative aspects
 - 5.2.2 Technical aspects
 - 5.2.3 Linguistic aspects
 - 5.3 Translation process
 - 5.3.1 Project management
 - 5.3.2 Translation work
 - 5.3.3 Checking
 - 5.3.4 Revision
 - 5.3.5 Review
 - 5.3.6 Proof-reading
 - 5.3.7 Final verification
- 6 Added value services
- Annex A (informative)
Project registration details. Project log
- Annex B (informative)
Technical pre-translation processing
- Annex C (informative)
Source text analysis
- Annex D (informative)
Style guide
- Annex E (informative)
List of added value services
- Bibliography

* * *

Seminarbericht

ATICOM-Fachseminar: Preisverhandlungen am 22.Mai 2004 in Köln

Liegt es an der gesamtwirtschaftlichen Lage oder an der „Geiz-ist-geil“-Mentalität, dass die Kunden immer stärker versuchen, die Preise zu drücken, und Übersetzungen sogar oft in einer Art Ausschreibungsverfahren per E-Mail-Rundbrief vergeben werden? Ein Seminar über die Möglichkeiten, bei Preisverhandlungen mit dem Kunden besser abzuschneiden, kam auf jeden Fall zum richtigen Zeitpunkt, wie die auch überregional und außerhalb des Verbandes gefundene Resonanz zeigte.

Seminarleiter war Herr Andreas W. Schiemenz, der vielen ATICOM Mitgliedern schon aus früheren Seminaren bekannt ist (vgl. Bericht zu ATICOM Fachseminar „Kundenbindung und Kundenpflege“ vom 10.3.2003, „Preiskalkulation“ vom 27.4.2002 und „Marketing“ vom 28.4.2001). Herr Schiemenz machte gleich allen Teilnehmern klar, dass wir mehr lernen würden als nur die Regeln des türkischen Basars, ja dass unsere Strategie im Gegenteil darauf abzielen müsste, ein Feilschen um Preise zu vermeiden. Wer einen angemessenen Preis für seine Arbeit erzielen möchte, muss in umfassender Weise sich und seine Arbeit gut verkaufen können. Herr Schiemenz ist der geborene Verkäufer und – wie es in der Ankündigung des Seminars hieß – ganz fraglos ein „Kommunikationsprofi“ und sehr erfahrener Seminarleiter im Übersetzerbereich. Er präsentiert seinen Stoff mit Temperament und immer im Dialog mit den Teilnehmern. So konnten in den Diskussionen viele Detailfragen aus dem Fundus der persönlichen Erfahrungen beider Seiten geklärt werden und es mangelte niemals an konkreten praktischen Beispielen. Auch individuelle Bedürfnisse wurden berücksichtigt – zumal sich meist herausstellte, dass es sich bei jeder persönlichen Frage nicht eigentlich nur um ein individuelles Problem handelte, sondern andere sich den gleichen Herausforderungen gegenüber sahen.

Der Verkauf der eigenen Kompetenz erfolgt über viele verschiedene Ebenen. Tatsächlich geht es hier mehr um Emotion und „die Chemie“ zwi-

schen Kunden und Dienstleister, als man zunächst vermuten möchte. Verkaufspsychologie ist daher die Grundlage von Preisverhandlungen, die erst am Ende einer langen Kette von subtileren Mitteln stehen, mit denen man beim Kunden Vertrauen aufbaut und Punkte sammelt, die dann letztlich dessen Entscheidung zur Auftragsvergabe bestimmen. Es geht darum, die Erwartungen des Kunden mit seinen eigenen Erwartungen in Einklang zu bringen, und zwar mit Hilfe kundenfreundlicher Verkaufsstrategien, die dem Kunden das Gefühl geben, dass hier seine Bedürfnisse gezielt ermittelt und kompetent erfüllt werden – was ihm dann einen angemessenen Preis wert ist.

Dabei sollte jeder Übersetzer einmal für sich selbst den Preis ermitteln, der kostendeckend ist und einen angemessenen Gewinn erlaubt. Es hat, wie oben erwähnt, zu diesem Thema bereits ein ausführliches Seminar gegeben, so dass ich hier auf die Wiedergabe unserer Schnellberechnung verzichte. Erstaunlicherweise deckt sich dieser durchschnittlich erforderliche Preis von ca. 1,20 € pro Zeile – der aber natürlich auch von einer durchschnittlichen Übersetzerleistung pro Stunde ausgeht sowie von einer durchschnittlichen Anzahl an produktiven Arbeitstagen – sogar mit dem durchschnittlich am Markt erzielten Preis, der laut Herrn Schiemenz derzeit bei 80 Cent bis 1,80 € liegt (durchschnittlich alle Sprachen und Fachgebiete). Für Dolmetscher haben wir auf diese Weise 610 € als Preisuntergrenze ermittelt, der Marktpreis liegt laut Herrn Schiemenz zwischen 650 und 800 € pro Dolmetschtag.

Haben wir einmal „unseren Preis“ ermittelt, so sollten wir ihn nicht als generellen Festpreis anbieten. Nicht nur, weil wir ja auch gern insgesamt mehr verdienen würden als nötig, oder mit einem besseren Preis bei der einen Übersetzung den schlechteren Preis für eine andere ausgleichen müssen (wobei „besser“ oder „schlechter“ kein absoluter Wert sein kann, sondern davon abhängt, wie sehr wir ausgelastet sind und wie zeitaufwändig ein Auftrag jeweils ist). Es ist auch sinnvoll, jedem Kunden das Gefühl zu geben, dass man seinen Auftrag mit allen individuellen Besonderheiten ganz persönlich für ihn kalkuliert. Das wirkt nicht nur professioneller,

sondern gibt uns auch die Gelegenheit zu einem ausführlichen Gespräch, in dem wir den Kunden und seine Bedürfnisse näher erforschen und umgekehrt ihm einen Eindruck von unserer eigenen Kompetenz und Qualität vermitteln.

Gespräche vor (und nach!) einem Auftrag sind für uns nämlich die wichtigste Kommunikationsmöglichkeit mit dem Kunden! Wir müssen deshalb immer wieder einen Weg finden, direkt mit dem Kunden ins Gespräch zu kommen. Wir sollten uns dabei als Mittler im internationalen Wirtschaftsleben verkaufen, in dem gute Übersetzungen eine unverzichtbare Rolle spielen, oder, konkreter ausgedrückt: Unser Ziel soll es sein, dem Kunden zu vermitteln, dass er mit einer guten Übersetzung neue Märkte erfolgreich erschließen kann, was für ihn mehr Umsatz und damit einen Profit für das Unternehmen bedeutet.

Fragen und Zuhören sind eine erlernbare Kunst, die man sowohl dann einsetzen sollte, wenn man eine telefonische Anfrage erhält, als auch dann, wenn man selbst Telefonakquise betreibt. Wichtig ist es, bei jedem Gespräch sein Ziel vor Augen zu behalten, das heißt: Ich möchte einen Auftrag bekommen! Daher gilt es zunächst, a) den richtigen Ansprechpartner herauszubekommen, sich dann b) über den Status zu informieren, den Übersetzen beim Kunden hat, um c) die besonderen Anforderungen und das, was dem Kunden wichtig ist, in Erfahrung zu bringen, um schließlich d) festzustellen, wann mit dem nächsten Übersetzungsbedarf = potenziellen Auftrag zu rechnen ist. Der Leitspruch von Verkäufern „höfliche Hartnäckigkeit hilft“ soll uns nicht zum lästigen Telefonanbieter machen, sondern uns einen Weg aufzeigen, emotionale Kundennähe zu schaffen. Wir sollen nicht warten, bis sich der Kunde bei uns (wieder) meldet; schüchterne Zurückhaltung ist laut Herrn Schiemenz hier fehl am Platz, denn im Zweifel siegt sonst die Konkurrenz, die genau das tut, was wir aus falsch verstandener Rücksicht auf den Kunden (den wir nicht in seiner Arbeit stören wollen) unterlassen. Höflichkeit und interessierte Fragestellungen sollen im Gegenteil den Kunden davon überzeugen, dass er einen Nutzen aus einem solchen Gespräch hat. Es geht uns um seine Bedürfnisse! Wir müssen uns Anhänger suchen, mit denen wir einen Grund ha-

ben, den Kunden direkt zu kontaktieren. Das kann z.B. die Bitte um ein Exemplar des Prospektes sein, den wir übersetzt haben, oder die Nachfrage, wie unsere Übersetzung angekommen ist (after-sales Betreuung). Emotionale Kundennähe ist ganz besonders wichtig bei den mittelständischen Unternehmen (70 Prozent der Auftraggeber für Übersetzungen kommen aus dem Mittelstand), weil sie versuchen, Anschluss an die globale Wirtschaft zu erhalten, gleichzeitig aber in ihrer Sozialisierung noch lokal gebunden sind und sich ihre Dienstleister möglichst vor Ort suchen, wo sie auch persönlich erreichbar sind. Deshalb sollte unser Fokus immer auf der persönlichen Ansprache liegen!

Hier liegt auch unser Plus gegenüber den Billiganbietern aus dem Ausland! Wir sollten außerdem berücksichtigen, dass Mittelständler keine eigene Einkaufsabteilung für Übersetzungen haben. Sie gehen also im Prinzip davon aus, dass billig mit „nicht viel wert“ gleichzusetzen ist und sie am sichersten im Mittelsegment einkaufen. Also drücken wir durch unseren Preis auch unsere eigene Werteinschätzung aus. Über diese Einschätzung sollten wir uns auch einmal selbst klar werden und uns die Frage stellen: Weiß ich fünf Argumente dafür, warum ich besser bin als die Konkurrenz? Wenn nicht, sollte sich jeder diese Hausaufgabe stellen, vielleicht auch nach den Bedürfnissen der verschiedenen Kundenkategorien noch variieren und dann als Verkaufsargumente einsetzen. Professionalität heißt eben auch die richtige Vermarktung unserer Dienstleistung!

Wodurch können wir uns selbst noch richtig vermarkten? Schon als erstes dadurch, wie wir uns am Telefon melden: Hier wie in der Briefanrede – und in der Wahl der Abschlussformel – gibt es heute viele neue Varianten, die man nach eigenem Geschmack und dem seiner Kunden einsetzen sollte. Die Form der Angebotspräsentation sollte ebenfalls so persönlich wie möglich erfolgen, nicht nur durch die direkte Ansprache der zuständigen Person mit Namen oder durch der Formulierung des Anschreibens, sondern auch in der Wahl des Kommunikationsmittels. E-Mail und Fax sind nur eine erste Kontaktmöglichkeit, der zumindest ein Brief folgen sollte. Dass dieser Brief im Hinblick auf die Qualität des Papiers, die Aussagekraft des Briefkopfs

und durch angeheftete Visitenkarte zu einem wichtigen Aushängeschild wird, sollten wir in unseren Marketingstrategien berücksichtigen. Genauso wichtig ist es jedoch, gleich eine telefonische Kontaktaufnahme zu einem bestimmten Zeitpunkt anzukündigen. Unsere Homepage sollten wir möglichst aktuell gestalten. Ebenso sollte die Ansage auf unserem Anrufbeantworter nicht nur professionell sein, sondern auch die Möglichkeit eines kurzfristigen Rückrufes deutlich machen. Und im Urlaub sollten wir auch auf irgendeine Weise erreichbar bleiben, sei es durch ein Servicecenter oder eine Vertretung.

Ach ja, und wie verhandeln wir denn nun den Preis? Haben wir das nicht schon die ganze Zeit getan? Wir haben festgestellt, was dem Kunden außer dem Preis noch wichtig ist, und wir haben unsere Persönlichkeit und fachlichen Kompetenzen ins Spiel gebracht. Wir haben Vertrauen aufgebaut und der Kunde fühlt sich gut beraten. Jetzt müssen wir noch den Liefertermin abklären. Am besten lassen wir uns den Text schicken, so dass wir Länge und Schwierigkeitsgrad richtig einschätzen können. Vorher nennen wir möglichst nur eine Preisspanne im Rahmen unserer durchschnittlichen Preiskalkulation und des Marktpreises. Wir sollten dabei neben unserem errechneten persönlichen Mindestpreis die Kenntnis unseres Zeitaufwandes für die angebotene Übersetzung berücksichtigen. Einen Gesamtpreis kalkulieren wir so, dass nicht nur die unterschiedlichen Lauflängen der Sprachen berücksichtigt werden, sondern möglichst auch die Endabrechnung dem Kunden zeigt, dass er sich mit einer genauen Berechnung nach übersetzten Zeilen günstiger gestanden hätte. Können wir eine feste Zeilenpreisangabe gar nicht mehr umgehen, oder stellen fest, dass der Kunde den genannten Preis nicht akzeptieren will, fragen wir im Zweifel einfach, zu welchem Preis uns der Kunde denn den Auftrag geben würde. Dann haben wir eine neue Basis, unsere Argumente einzubringen.

Übrigens stellte Herr Schiemenz fest, dass heute einerseits der durchschnittlich gezahlte Preis in Euro höher ist als zu DM-Zeiten, dass andererseits aber das Kostenbewusstsein der Kunden auch gestiegen ist und die professionelle Konkurrenz sich besser als früher vermarkten kann.

Genau an dem letzten Punkt müssen wir also ansetzen.

Wie Frau Buisson-Lange in ihrem Bericht über das FIT-Jubiläum (siehe FORUM 1/2004) schrieb: „Übersetzer müssen lernen bessere Konditionen durchzusetzen.“ und „sie müssen Ihre Kompetenzen hervorheben und sichtbar machen, dass sie eine wichtige Rolle erfüllen und eine hochwertige fachliche Leistung erbringen“. Gestärkt durch die Impulse aus diesem Seminar sehen wir konkreter, in welcher Form die ersten Schritte erfolgen können, um unser Ziel zu erreichen. Der Bericht über dieses Seminar enthält zwar schon viele Tipps zur Selbstvermarktung, aber es lässt sich ganz sicher nicht die Motivation vermitteln, mit der wir alle das Seminar verlassen haben. Man bekam an diesem Tag viele Ideen, wie man sich überzeugender verkaufen kann - und die Lust, dies auch in die Tat umzusetzen. Der Nutzen solcher Fortbildungsseminare liegt eben nicht nur in der Vermittlung von Fachkenntnissen oder der Förderung unserer Professionalität insgesamt. Solche Veranstaltungen beleben immer wieder die Begeisterung für unseren Beruf!

Susanne Goepfert
susanne.goepfert@t-online.de

* * *

Seminarankündigung:

Das nächste Seminar in dieser Reihe mit Herrn Schiemenz als Seminarleiter findet im Mai 2005 in Köln statt. Das Thema lautet:

Selbst- und Zeitmanagement



Seitenmeister gesucht!

Für die Betreuung unseres Internetauftritts suchen wir eine neue Seitenmeisterin/einen neuen Seitenmeister, da der jetzige Inhaber das Amt demnächst abgeben möchte. Im Monat sind in der Regel zwischen zehn und zwanzig Stunden Arbeit aufzuwenden. Gemäß Beschluss der Jahresmitgliederversammlung 2004 erhält der Seitenmeister künftig eine pauschale Vergütung von 100 Euro monatlich.

Der ATICOM-Internetauftritt umfasst unser Onlineverzeichnis der Übersetzer und Dolmetscher und ein allgemeines Informationsangebot. Dementsprechend gestalten sich die Aufgaben des Seitenmeisters wie folgt:

1) Pflegen des Onlineverzeichnisses der Übersetzer und Dolmetscher

- Pflegen der zugrunde liegenden Datenbank (dBase): Aktualisieren des Datenbankinhalts bei Änderung von Mitgliedsangaben (mit gelegentlicher Anpassung der Datenbankstruktur)
- Erzeugen der Verzeichnisseiten anhand vorhandener dBase-Programme (mit gelegentlicher Anpassung dieser Programme bei Änderung des Verzeichnisseitenlayouts)
- Hochladen der geänderten/neuen Verzeichnisseiten

2) Pflegen des allgemeinen Informationsangebots

- Umsetzen von Informationen der Geschäftsstelle, des Vorstands und anderer Verbandsorgane in HTML-Seiten
- selbsttätiges Aktualisieren der Internetseiten (regelmäßiges Aktualisieren der Übersicht "Neu auf unseren Seiten"; Löschen nicht mehr aktueller Informationen; sinnvolles Verknüpfen vorhandener Seiten; Pflegen des Schlagwortverzeichnisses)

3) Sonstige Aufgaben

- Pflegen der E-Mail-Verteiler für die elektronischen Foren "Mitgliederinfo" und "Diskussion"
- Weiterleiten / Verfassen von Mitteilungen für die externen E-Mail-Verteiler

"ATICOM-Jobtelegramm" und "ATICOM-Infogramm"

Wenn Sie diese Aufgabe interessiert und Sie Ihre Kenntnisse in HTML (eventuell auch dBase) zum Nutzen des Verbands einbringen möchten, würde sich der Vorstand über Ihre Bewerbung (formlos per E-Mail an die Geschäftsstelle@aticom.de) freuen. Weitere Auskünfte zu Art und Umfang der Aufgaben erhalten Sie beim Seitenmeister@aticom.de. Die neue Seitenmeisterin/der neue Seitenmeister wird selbstverständlich auch vom bisherigen Amtsinhaber eingearbeitet und bei Bedarf auch später jederzeit unterstützt.

Kostenrecht

Beschluss des Bundesverfassungsgerichts
(3. Kammer des Zweiten Senats)
vom 27.8.2003 – 2 BvR 2032/01

Übernahme von Dolmetschkosten durch die Staatskasse

1. Jeder Ausländer hat im Verfahren vor Gerichten der Bundesrepublik dieselben prozessualen Grundrechte sowie denselben Anspruch auf ein rechtsstaatliches Verfahren wie jeder Deutsche.
2. Einem Beschuldigten, der die Gerichtssprache nicht versteht oder sich nicht in ihr ausdrücken kann, dürfen keine Nachteile im Vergleich zu einem dieser Sprache kundigen Beschuldigten entstehen. Deshalb darf ein fremdsprachiger Angeklagter zum Ausgleich seiner sprachbedingten Nachteile in jedem Verfahrensstadium, also auch im Ermittlungsverfahren, einen Dolmetscher hinzuziehen.
3. Die Forderung nach einem förmlichen Antragsverfahren vor Inanspruchnahme eines Dolmetschers durch den Wahlverteidiger ist mit den Grundsätzen eines fairen Verfahrens und dem Diskriminierungsverbot des Art. 3 III 1 GG nicht vereinbar. (Leitsätze der Redaktion)

Quelle: NStZ-RR 2004, Heft 2, S. 63

Veranstaltungsbericht

Dieser Bericht wurde uns freundlicherweise vom ITI German Network zur Verfügung gestellt.

ANGLOPHONER TAG: CAMBRIDGE 2004

The proceedings started at Brown's Restaurant in Trumpington Street on Friday, 28 May. It was a sunny evening and people gathered in the small garden at the side of the restaurant for drinks from 7.00pm onwards. In some ways the social parts of these events are the most valuable as you can talk to people who do the same language combinations as you do and compare notes while sipping an aperitif. Soon we had collected some 20-30 translators and interpreters and it was time to move inside and sit at two big tables for dinner. The large restaurant was busy and it seemed that it was not only the translators who were talking so the noise level was high. However the food was excellent.

The formal part of the meeting started at 9.45am on Saturday, 29 May in the Cambridge University Centre. Sue Young called the meeting to order and announced that the number of attendees this year was 66 which was a higher figure than in previous years. She introduced the platform party, Reiner Heard (ATICOM), John Graham (DTT), and Gabriele Matthey (BDÜ Hessen, IoL German Society) who each said a few words of welcome.

The first paper was by Karin Band who talked about "*Querdenker gesucht – lateral thinking in terminology research*". Her basic point was that dictionaries are the starting point for any unknown term but not all terms are in dictionaries and not all dictionaries are always right. She listed the next lines of attack as using the reference material supplied, searching on the internet, knowing which libraries are likely to have what you are interested in, the Rosetta stone game (if you have access to a version of the text in a third language) and finally asking people who are experts in the subject area. She gave a plug for electronic dictionaries in passing and mentioned that some would pronounce the German words or phrases if you pressed the correct key.

The second paper was by Gabriele Matthey "*Do translators need to specialise and how do they go about it?*" Many translators start as generalists and gradually get swept into various expert fields. Agencies sometimes say "It's only a straightforward text, you will be all right", but sorting out what these texts actually mean is not so easy. Internet browsing can often help with some of the difficult terms and there are courses on a wide range of subjects at many centres. You can, for example, study law on a course that runs for two hours a week, but it is impossible to become an expert on all the branches of the legal system even if you take such a course throughout a year. There is no doubt, however, that translators who specialise make more money and do a better job than those who do not.

The third paper was by Brigitte Scott "*Translating marketing texts for print and the internet*". Most of the people who play computer games are males in the age range 14 – 24. The instructions are written using *Sie* in Switzerland, while in Germany previously *Sie* was used but now it is *du* as has always been the case in Austria. It was interesting to see examples of marketing texts where the translation was not literally accurate but conveyed the meaning in a different culture.

The sumptuous buffet lunch followed with the chance to circulate and do some networking, talk to old friends or make new ones.

After lunch the fourth paper by Kay McBurney was a "*Word-processing Clinic*". At the start I thought I knew all I needed to know about Word but with the aid of a screen display and a laptop Kay soon convinced me otherwise. We looked at *How you can configure your computer*, *Styles*, *Auto-correct* and various other subjects. I am not sure I followed all keystrokes but it did persuade me to get out my Office XP Plain & Simple manual and read up on these subjects.

The last paper was a double act by Reiner Heard and John Graham "*Beware of the obvious – avoiding certain pitfalls in translation*". Both are employed as managers of Translation Offices of major companies and use a lot of freelancers. I was surprised to hear them say that rates for

translation have fallen recently. It was not clear whether this is due to reduced demand or an increase in supply. They both receive a lot of translations with howlers and shared some of these with us. In particular they gave a number of examples where false friends let you down. For example *Richtwert* is not *correct value*. The full list of these is perhaps worthy of wider circulation possibly by publication in the **Netzblatt**. They also gave examples where the translator was perhaps unable to achieve the snappy effect of the original and so settled for something different that was not necessarily worse. For example the German translation of *Bend it like Beckham* turns out to be *Kick it like Beckham* which perhaps is what the original author wanted to convey.

We could have gone on laughing at the mistranslations for a lot longer but we were already over time. Sue Young brought the proceedings to a close by congratulating all the authors on the quality of their papers. She thanked Paul Knighton for the hard work he had done to ensure the smooth organisation of the meeting and presented him with a book.

The formal dinner in the 4 star Moat House Hotel started with drinks in the garden overlooking the river. It was a pleasant evening and we watched the boats glide by and discussed the style of the amateurs who did the punting. We did not see anybody actually fall in but some people came close! Then we went into the restaurant and ate our way through three courses made all the more enjoyable by the conversation and the free wine which was possible as so many more people had attended the Anglophoner Tag than had originally been expected.

The activities continued on Sunday with a trip round Cambridge on an open top bus and then a picnic at Paul Knighton's house but unfortunately I had other things to do. However I came to the conclusion that I ought to go on more professional development weekends like this especially as the whole cost is tax deductible!

John Gardam

Netzblatt (newsletter of ITI German Network)
June 2004

Aus den Medien

Kreative Wortschöpfer

Sieben Journalisten wurden vom Bildungsverlag Klett Sprachen mit dem „PONS PONS – Preis für kreative Wortschöpfer“ ausgezeichnet... Alle hatten 2003 eine beonders originelle Wortschöpfung kreiert und in der deutschsprachigen Presse veröffentlicht... Die glorreichen Sieben des Jahres 2003: Großer Gerneklein, Vichywa-schi, Global Prayer, Espressionismus, Tyrannosaurus Lex, Hertha BSE, Scholzomat.

Q: www.klett-themendienst.de

* * *

Untranslatable words: Wigscratchingly tricky

In a survey of 1,000 professional legal translators by Today Translations, a specialist London firm, „leapfrog appeal“ was voted the hardest English legal phrase to translate, closely followed by „toxic tort“ (harmful exposure to a poisonous chemical)... Esperanto, for example, has a verb *krokodili* meaning „to speak your native language when everyone else is speaking Esperanto“...

Q: The Economist, June 12th 2004

* * *

Mannesmann-Prozess: Sprachsachverständige übersetzen

... Die Wirtschaftsbosse werfen dabei mit einem deutsch-englischen Fachvokabular um sich, das kaum einem Laien auf Anhieb verständlich ist. Da geht es um Performances, Defence Teams, Executive Compensation Arrangements, Retention Awards and Appreciation Awards. Richterin Brigitte Koppenhöfer (51) hatte es nach fünf Verhandlungstagen satt, stets nachfragen zu müssen, was denn damit nun eigentlich gemeint sei... Ab sofort wird der Prozess deshalb von zwei „jungen Damen“ begleitet, die als Sprach-sachverständige das deutsch-englische Kauderwelsch konsekutiv dolmetschen.

Q: www.uebersetzerportal.de

Verleihung des ATICOM- Förderpreises

Ansprache aus Anlass der Verleihung
des ATICOM-Förderpreises
an Herrn Alexej Laiko

Gehalten im Rahmen der Absolventenfeier der
Philosophischen Fakultät II
der Humboldt-Universität zu Berlin am 7. Juli
2004 von Susanne Goepfert

Ich danke dem Dekan der Fakultät, Herrn Prof. Schütz für meine kurze Einführung vor diesem Auditorium.

Sehr geehrte Absolventen
und sehr geehrte Damen und Herren, die Sie an
dieser Abschlussfeier teilnehmen,

es ist mir eine große Ehre, hier als Mitglied des
Vorstandes von ATICOM – dem Fachverband der
Berufsdolmetscher und Berufsübersetzer – ein-
em Absolventen dieser Universität, Herrn Ale-
xej Laiko, einen Preis für besondere Leistungen
in der Übersetzungswissenschaft überreichen zu
dürfen.

Zunächst möchte ich aber Ihnen allen gratulie-
ren, die Sie mit viel Engagement und mit Liebe
zu der von Ihnen gewählten Sprache den von
Ihnen angestrebten Universitätsabschluss be-
standen haben. Sie haben sich hier auf die un-
terschiedlichsten Berufe vorbereitet, aber ange-
sichts der Globalisierung unserer Wirtschaft und
Kultur werden Sie ganz sicher alle in Zukunft
mit Übersetzungen in vielen Facetten zu tun
haben. Wie damals der erste Generalsekretär
der UNO (Trygve Lie, 1946-52) feststellte: „Das
Schicksal der Welt hängt heute in erster Linie
von den Staatsmännern ab, in zweiter Linie von
den Dolmetschern.“

Nach Wilhelm von Humboldts Theorie ist Spra-
che *"energeia"*, eine Kraft dynamischer Natur,
eine produktive Geistestätigkeit, die das Fun-
dament jeder Realitätsrezeption darstellt. „Der
Mensch ist Mensch durch Sprache.“ Aber die
Menschen in den verschiedenen Kulturen leben
in einem jeweils eigenen sprachlich-ideellen und
emotionalen Kosmos - wie wird also die Kultur
des einen Landes auch in dem anderen Land

verständlich? Übersetzer dienen hier als Sprach-
und Kulturmittler, um das erforderliche große
Maß an interkultureller Kommunikation zu er-
bringen. Bei den Kavis oder Inuits scheint es
uns ja allgemein noch logisch zu sein, dass
Kulturdifferenzen überwunden werden müssen,
aber nicht jedem ist bewusst, dass dies auch in
unserem Europa, schon in den alten und umso
mehr in den erweiterten Grenzen, erforderlich
ist. Deshalb ist es wichtig, dass Sie diese Ge-
danken, die Ihnen vom Studium her völlig ver-
traut sind, jetzt aus der Universität hinaustragen
und das Bewusstsein dafür in der Geschäftswelt
etablieren!

Die Bedeutung der Übersetzung in der Politik
hat ja ihre Parallelen im technischen, wirtschaft-
lichen und juristischen Bereich, und ebenso in
der Literatur, auf die ich heute ein wenig mehr
eingehen will, weil sich unser Preisträger Herr
Laiko in seiner Diplomarbeit hiermit beschäftigt
hat. Sein Thema lautet "Intertextualität in der
Übersetzung. W.[Wenedikt] Jerofejews "Moskva-
Petuski" in der Übersetzung von N. [Natascha]
Spitz – eine kritische Analyse".

Herr Laiko hat in seiner Arbeit einen sehr dicht
mit intertextuellen Markern besetzten Text un-
tersucht, der durch offensichtlich nicht adäquate
Übersetzungen in anderen Ländern zunächst nur
als „feuchtfröhliche Eisenbahnfahrt“ oder „russi-
scher Wodkaexzess“ sehr oberflächlich verstan-
den wurde. In Russland dagegen erreichte das
Gedicht von Jerofejew in den sechziger Jahren
Kultstatus.

Wie kann man also sicherstellen, dass ein russi-
scher Text in anderen Ländern so verstanden
wird, wie er beim russischen Rezipienten an-
kommt? Wie viel ist vom Rezipienten selbst ab-
hängig, von seinem Bildungshorizont, von den
Erfahrungen, die er mit dem Autor teilt? Von
seiner Kenntnis der Zeit, des historischen, so-
zialen, politischen und kulturellen Umfeldes?
Herr Laiko untersucht dieses Problem der Über-
setzbarkeit eines Intertextes, also die Möglich-
keit, die auf der Rezeptionsebene beim Leser
der Originalsprache vorhandenen Referenzen
und Prätextbezüge zu entschlüsseln und dem
Leser eines anderen Landes so den Zugang zu
dem Werk dieses Autors zu öffnen. Er tut dies
anhand von ausgewählten Beispielen des Poems

von Jerofejew, und zwar insbesondere den biblischen Bezügen und Zitaten aus Werken klassischer russischer Autoren.

Ich möchte sein Ergebnis durch die folgenden Zitate aus seiner Arbeit zusammenfassen:

„Dieses breite Spektrum der vielseitigen Interpretationen entsteht in erster Linie durch das enorme intertextuelle Spiel des Autors, das bei jedem Rezipienten, abhängig von seiner literarischen Kompetenz und intertextuellen Kommunikationsfähigkeit, entsprechende, vom Autor intendierte Assoziationen und Wahrnehmungen hervorzurufen hat.“

Ergo:

„Verantwortungsbewusster Umgang mit dem Phänomen der Intertextualität verlangt vom Übersetzer ein hohes Maß an Kenntnissen des Bilder- und Zitatenschatzes beider Sprachwelten, ein Wissen, das ständig erweitert werden muss.“

Ende der Zitate.

Das Problem, das sich damit dem Übersetzer und Leser stellt, ist uns allen einschlägig bekannt. Als besondere Beispiele aus anderen Sprachen fallen mir spontan Dantes göttliche Komödie oder Shakespeares Werke ein, die eine Texterläuterung in extenso notwendig machen – allerdings auch für den Muttersprachler, es sei denn, er ist Fachmann. Mit dieser Rolle des Übersetzers hat sich übrigens bei der Verleihung des Übersetzerpreises der Kunststiftung Nordrhein-Westfalen im letzten Sommer im Übersetzerkolleg in Straelen NRW-Kulturminister [Michael Vesper] beschäftigt und seinen Eindruck so zusammengefasst: „Manche Übersetzung ist besser als das Original und erklärt dem Autor, was er eigentlich sagen wollte.“

So hat die Arbeit von Herrn Laiko nicht nur durch ihr hohes wissenschaftliches Niveau seine Betreuerin Frau Dr. Schippel überzeugt. Mich persönlich hat gerade die aus dem Stil von Herrn Laiko sprechende Begeisterung für sein Thema und das Werk von Jerofejew dazu gewonnen, mich für dessen literarischen Zusammenhang zu interessieren.

Es freut mich daher, dass Herr Laiko schon einen Verlag gefunden hat, in dem seine Arbeit in Kürze veröffentlicht wird. Er hat dabei auch Erfahrungen sammeln können mit dem Verkauf seines Arbeitsproduktes, mit dem Aushandeln von Vertragsbedingungen. Wenn unser früherer Bundespräsident Roman Herzog einmal bei der Verleihung des Wielandpreises festgestellt hat: „Dass man mit einem der wichtigsten Berufe, die unser Geistesleben kennt, seinen Lebensunterhalt in der Regel nicht bestreiten kann, ist im Grunde skandalös“, so sollte diese Erkenntnis Ansporn sein, die bestehende Situation zu ändern. Im deutschen Urheberrechtsgesetz sind die Übersetzer als Urheber eines Werkes (dessen Schaffung eine persönliche geistige schöpferische Leistung erfordert) jetzt ausdrücklich erwähnt und damit ist auch ihr Anspruch auf eine angemessene Bezahlung gesetzlich verankert. An der konkreten Umsetzung arbeiten zur Zeit die Verbände.

Es ist allerdings nicht nur für Literaturübersetzer wichtig, über die einem zustehenden Rechte informiert zu sein und mit entsprechendem Selbstbewusstsein auf ihnen zu bestehen. Dazu bedürfen alle Übersetzer – wie jeder Mensch in seinem Beruf – neben qualitativ voll fachlicher Leistung natürlich auch der Fähigkeit, ihre Kompetenzen gut zu verkaufen. ATICOM bietet in dieser Hinsicht den Übersetzern und Dolmetschern ein Forum. Sie haben die Möglichkeit, sich in den vielen Aspekten ihrer Berufsausübung fortzubilden und Erfahrungen auszutauschen. Durch gemeinsame Initiativen mit einer ganzen Reihe von Verbänden sollen die Arbeitsbedingungen verbessert werden, denn fast immer sind Übersetzer das letzte Glied einer Kette im Produktionsprozess und müssen unter hohem Zeitdruck den Qualitätsanforderungen gerecht werden. Letztlich geht es dabei auch heute noch schlicht um die Anerkennung der großen geistigen und fachlichen Leistung, die hinter dem Übersetzen steht.

Und so wünsche ich dem Buch von Herrn Laiko viele Leser, sobald es auf dem Markt erscheint. Herr Laiko, lassen Sie mich Ihnen noch einmal zu Ihrer hervorragenden Arbeit gratulieren. Als Anerkennung möchte ich Ihnen den ATICOM Förderpreis 2004 überreichen, unsere Auszeichnung für die beste Diplomarbeit im Bereich der

Übersetzungswissenschaft. Sie erhalten als Anreiz für die Zukunft neben der entsprechenden Urkunde auch einen Scheck. Außerdem ist dieser Preis mit einer kostenlosen Mitgliedschaft in unserem Verband für ein Jahr verbunden. Ich hoffe sehr, dass Sie von den vielen Möglichkeiten zur Kommunikation mit Kollegen und zur Weiterbildung regen Gebrauch machen werden. Es würde mich freuen, Sie bei der einen oder anderen Gelegenheit dann wieder zu treffen und zu erfahren, welche beruflichen Fortschritte sie gemacht haben. Für Ihre Zukunft alles Gute – ach ja, und auch noch einen kleinen Tropfen in Erinnerung an die Zugfahrt des Wenja von Moskau nach Petuschki. Allerdings habe ich mich für Champagner entschieden, als interkulturellen Beitrag!

Ich danke Ihnen allen für Ihre Aufmerksamkeit.

Buchreihe zum Thema Übersetzen und Dolmetschen

Die Diplomarbeit von ATICOMs diesjährigem Förderpreisträger wird in Kürze im Peter Lang Verlag veröffentlicht. Sie erscheint damit in einer Buchreihe, die Frau Dr. Schippel, die Betreuerin von Alexej Laikos Diplomarbeit vom Institut für Slawistik der Humboldt Universität Berlin, mit herausgibt: "TransÜD - Arbeiten zur Theorie und Praxis des Übersetzens und Dolmetschens".

In dieser Reihe wurden und werden nicht nur besonders gute Diplomarbeiten verlegt, deren Publizierung von allgemeinem Interesse erscheint. (Aus Platzgründen werden Diplomarbeiten nicht mehr in den Unibibliotheken aufgenommen.) Auch etablierte Sprachwissenschaftler und Praktiker kommen mit Beiträgen zu Wort. Der mir vorliegende Band 3 „Sprachvergleich und Übersetzungsvergleich“ war Mario Wandruszka zum 90. Geburtstag gewidmet. Ich habe erst bei dieser Gelegenheit festgestellt, dass dieser bekannte Sprachwissenschaftler im März dieses Jahres gestorben ist. So war es besonders interessant, noch einmal in den einflussreichen Aufsätzen über seine sprachwissen-

schaftlichen und interlinguistischen Theorien aus heutiger Sicht zu lesen, nachdem mir natürlich einige aus der Zeit meines Studiums in Heidelberg bekannt waren.

Im Übrigen enthält dieser Band die auf dem deutschen Romanistentag 1999 gehaltenen Vorträge zum Übersetzungsvergleich in der Literatur sowie in Gebrauchstexten (z.B. Reiseprospekten). Der Band schließt mit dem Abdruck eines sehr amüsanten Vortrags der Literaturübersetzerin Dr. Irène Kuhn (Dozentin an der Universität Straßburg), die die Rolle der Übersetzer im Spiegel von Goethes Wahlverwandtschaften betrachtet.

Insgesamt sind bisher 4 Bände erschienen, neben dem oben erwähnten zur Thematik Lyrikübersetzen, Interkulturelle Bildsemiotik und Translation im Theater. Wer sich dafür interessiert, kann nähere Angaben unter www.peterlang.de finden.

Susanne Goepfert
Susanne.Goepfert@t-online.de



Lexikon der Olympischen Begriffe

Das Olympia-Organisationskomitee Athen 2004 hat ein dreisprachiges Lexikon der Olympischen Begriffe herausgegeben. Mehr als 13.000 Begriffe aus allen 28 olympischen Disziplinen sowie die 500 wichtigsten Begriffe der Paralympics werden in Englisch, Französisch und Griechisch erklärt. Neben der Buchausgabe ist das Lexikon auch als CD-Rom und im Internet unter www.lexique-jo.org erhältlich.

Quelle: ICWE-Newsletter
(siehe www.sprachen-beruf.com)

* * *

FIT-Weltkongress

4.-7. August 2005, Tampere, Finnland

Einzelheiten unter www.fit2005.org

Die Konferenzsprachen sind Englisch und Französisch.

The Congress topics will include:

Rights in Translation and Interpreting: Present Needs and Future Challenges

Copyright and contracts
Rights and responsibilities in changing commercial and technological environments
Getting organized at the national and international levels
Human rights

Legal Translation and Court Interpreting

Legal language
Translation involving different legal/court systems
Authorized/Certified translations
Court interpreting

Ethics, Status and Future of the Profession

Translation studies
Basic professional education, traineeships and continuing education
Co-operation with clients, authorities and translation companies
Standards and standardization

Translation of Literature

Translation of literature for children and adolescents
Translation of plays and poetry
Translation and re-translation of the classics
Translation from extinct languages

Translation for the Media

Globalization of the media
Quality assurance

Scientific, Technical and Medical Translation

Quality assurance
Interface between translation and technology

Terminology and Localization

Co-ordination of multilingual projects

Conference, Court and Community Interpreting

Self-assessment
Accreditation

Special Aspects of Translation and Interpreting

Languages of limited diffusion
Cultural diversity

Why you should attend

The Congress will give you the opportunity

- to become more aware of your rights and responsibilities
- to exchange experiences with colleagues from different backgrounds in translation and interpreting, but dealing with similar issues
- to network with other professionals and to establish co-operation
- to find new perspectives and to gain insight into your everyday work

CALL FOR PRESENTATIONS

The Congress languages are English and French. If you would like to contribute to the Congress programme, please submit your proposal for a presentation as follows.

Submission deadline: 31 October 2004

The summaries will be distributed at the Congress. The Congress Proceedings will be published in December 2005.

Session Formats

- A round table (max. 3 h) has a chairperson who co-ordinates the session and several participants who make brief presentations about a given topic, which is then discussed.
- A workshop (90 min) is a practically-oriented session organized by a chairperson and involving audience participation.
- A presentation (15 min) is a talk that doesn't call for audience participation.

- A poster is a short description of a specific topic displayed on a poster board. At an appointed time, authors are present to discuss their posters.

Details for Submission

All proposals should include the following information:

- Your name and professional association, company or employment status, or university
- Your address, telephone number, fax number and e-mail address
- The type of presentation proposed
- The title of your presentation
- The most appropriate topic heading for your proposal (where applicable)
- The language of presentation (English or French)
- A summary, in English or French, of not more than 250 words

Please submit your summary:

- preferably by completing the electronic [Summary Submission Form](#)
- or by e-mailing it included in the message (NOT as an attachment) to fit2005@tampereconference.fi
- or by posting it on a securely packed 3.5" floppy disc as an RTF or Word file, together with two paper copies, to:

FIT 2005 Congress Secretariat
Tampere Conference Service Ltd
Hämeenkatu 13 B
FI-33100 Tampere, Finland

* * *

Transforum-Jubiläumskongress 21./22. Oktober 2004 – Saarbrücken

Das Transforum feiert in diesem Jahr sein 20jähriges Bestehen mit einem Jubiläumskongress, der Tradition und Herausforderungen im Bereich Übersetzen und Dolmetschen ins Blick-

feld rückt. 1984 als Forum für den Dialog von Praxis und Lehre gegründet, will Transforum vertrauensvoll Zeichen für die Zukunft des Berufs im Zeitalter von Globalisierung und Multilingualismus setzen.

Auf seinem zwanzigjährigen Jubiläumskongress, der am 21./22. Oktober an der Universität des Saarlandes unter der Schirmherrschaft des Generalsekretariats von Transforum D, Dr. W. Sturz, stattfindet, referieren Vertreter von Praxis und Lehre sowie internationale Gäste über Leistungen und Herausforderungen des Übersetzer- und Dolmetscherberufs im Zeichen der EU-Erweiterung.

Den Plenarvortrag zur Begrüßung hält Brian Fox (Leiter 'Multilingualism and External Affairs', Generaldirektion Dolmetschen, Europäische Kommission (SCIC)). Einen weiteren Hauptvortrag hält Frau Prof. Dr. Barbara Moser-Mercer (École de Traduction et d'Interprétation, Genf) am 22.10.2004. Zu neuen Berufsbildern referieren Mary Carroll (TITELBILD Subtitling and Translation GmbH, Berlin), Prof. Dr. Sylvia Kalina ((AIIC), Fachhochschule Köln), Manfred Schmitz (Intertext Fremdsprachendienst e.G., Berlin) und Prof. Dr. Klaus Schubert (Fachhochschule Flensburg).

Die Rolle der Terminologie beim Fachübersetzen beleuchten Prof. Dr. Peter A. Schmitt (Universität Leipzig) und Prof. Dr. Klaus-Dirk Schmitz (Fachhochschule Köln). Über die Herausforderungen des 'institutionellen' Übersetzens berichten Reinhard Hoheisel (Generaldirektion Übersetzung, Europäische Kommission) und Klemens Kröther (Bundessprachenamt). Prof. Dr. Karl-Heinz Stoll (Johannes Gutenberg-Universität Mainz/Germersheim) perspektiviert neue Entwicklungen in der Lehre.

Eine öffentliche Podiumsdiskussion zum Thema 'Globalisierung und Multilingualismus: Wozu brauchen wir (noch) das Übersetzen und Dolmetschen?' rundet den Kongress ab und akzentuiert politische Dimensionen des Berufs in Praxis und Lehre.

Weitere Auskünfte folgen unter
www.transforum.de

Sonstige Veranstaltungen

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

Termin	Thema	Ort
26.-28.8.2004	Notizentechnik als Hilfsmittel beim Konsekutivdolmet-schen (De/En/Fr) Info: www.ti-portfolios.com	Köln
4.9.2004	ADÜ-Nord-Seminar* Word: Formatvorlagen und Layoutgestaltung Info: www.adue-nord.de	Hamburg
13.-17.9.2004	Computer und Übersetzen Rechnergestützte Terminologieverwaltung Info: http://fr46uni-saarland.de	Saarbrücken
16.-18.9.2004	Fortbildung an der Uni Hildesheim* Montagekonzepte in der Industrie Info: www.bdue.de	Hildesheim
20.-24.9.2004	Computer und Übersetzen Translation-Memory-Systeme & Softwarelokalisierung Info: http://fr46uni-saarland.de	Saarbrücken
24.-29.9.2004	5th International Conference The translation industry today Info: www.federcentriconference.it	Ravenna
26.-29.9.2004	4th Congress of the European Society for Translation Studies Translation Studies: Doubts and Directions Info: www.fl.ul.pt/EST2004	Lissabon
15.-16.10.2004	Colloque Traduire l'intertextualité / Translating intertextuality Info: tract_ea3045@yahoo.fr	Paris
28.-30.10.2004	29. Jahrestagung der Internationalen Vereinigung Sprache und Wirtschaft e.V. Thema: Die Bedeutung von Terminologie im Unternehmen Info: www.ialb.net	Magdeburg
30.10.2004	ADÜ-Nord-Seminar* Word: Textverarbeitung professionell Info: www.adue-nord.de	Hamburg
3.-5.11.2004	Sprachen & Medien / Languages & the Media 5 th International Conference & Exhibition on Language Transfer in Audiovisual Media Info: www.languages-media.com	Berlin
12.-14.11.2004	Expolingua Mehr Sprachen – mehr Chancen Info: www.expolingua.com	Berlin
13.11.2004	Fourth Portsmouth Translation Conference Translation norms – What is „normal“ in the translation profession? Info: www.port.ac.uk/translationconference	Portsmouth

Termin	Thema	Ort
25.-28.11.2004	7. Internationales Forum Dolmetschen und Übersetzen bei Gericht und Behörden Info: http://forum-magdeburg.ais-oeg.com	Magdeburg
26.-27.11.2004	Second Terminology Summit Info: www.eaft-aet.net	Barcelona
29.11.- 1.12.2004	International TAMA Conference Terminology in Advanced Management Applications Info: www.termnet.at	Köln
1.-3.12.2004	Online Educa: 10 th International Conference on Technology-Supported Learning and Training Info: www.online-educa.com	Berlin
8.-10.4.2005	2. ADÜ-Nord-Tage 2005* Menschen – Märkte – Möglichkeiten Sprachmittler zwischen Leben und Leistung Info: www.adue-nord.de	Lübeck
5.-7.5.2005	Translating and Interpreting as a Social Practice Info: alexandra.fukari@utanet.at	Graz
4.-7.8.2005	FIT 2005 – Congrès Mondial / World Congress Tous droits...! Rights on! Info: www.fit2005.org	Tampere

* reduzierte Teilnahmegebühr für ATICOM-Mitglieder aufgrund einer Gegenseitigkeitsvereinbarung

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

An @ by Any Other Name

In the United States, @ is known only as the „at sign“. But around the world, linguist Karen Steffen Chung says @ enjoys more glamorous appellations. Germans call @ a *Klammeraffe*, or clinging monkey. In Mandarin Chinese, @ is a little mouse; in Greek, a duckling. The Russians call @ a puppy – the Polish, a kitten. In Great Britain, France, Israel and Korea, @ is often known as a snail...

Q: intercom January 2004 (Society for Technical Communication)

Manuals: Lost in Translation

In the United States, people don't often read technical manuals. But they do in other countries, according to an article by Michelle Delio on Wired News ([www.wired.com / news / culture / 0,1284,52901,00.html](http://www.wired.com/news/culture/0,1284,52901,00.html)).

The article states that manuals in Japan are visually entertaining and often include cartoons; Germans don't like humor in their documentation; and the French and Italians like their manuals to include pictures of scantily clad women. Such broad generalizations seem to border on stereotype, but Delio suggests that applying these stereotypes in technical manuals actually works.

Q: intercom January 2004 (Society for Technical Communication)

**INVITATION A PARTICIPER A LA
11^{ème} RENCONTRE ANNUELLE DU RESEAU FRANCO-ALLEMAND
DU 15 AU 17 OCTOBRE 2004 A BIENNE, SUISSE**

Qu'est-ce que le Réseau franco-allemand ?

Le Réseau franco-allemand est une organisation informelle de traducteurs allemand-français et français-allemand résidant en Allemagne, en Autriche, en Belgique, en France, au Luxembourg et en Suisse, une plate-forme qui leur permet de faire connaissance, d'échanger leurs expériences, leurs points de vue et parfois des conseils professionnels. Le Réseau franco-allemand bénéficie du soutien des organisations professionnelles ASTTI, ATICOM, CBTIP et SFT sans lesquelles il ne pourrait exister et qui soutiennent financièrement le Réseau par le biais des cotisations de leurs membres. En dehors des rencontres annuelles, les échanges quotidiens au sein du Réseau franco-allemand se font au moyen d'une liste Internet dont le principe est le suivant : un traducteur qui souhaite poser par exemple une question de terminologie à ses collègues l'envoie par courriel à la centrale du Réseau, qui la répercute automatiquement à tous les membres. Les traducteurs en ligne et compétents répondent de la même façon, c'est-à-dire qu'ils envoient leur réponse à la centrale qui la réexpédie à tous les membres. Ainsi, tous bénéficient de la solution. Les rencontres du Réseau franco-allemand sont ouvertes à tous.

Bienne, un lieu de réunion prédestiné

La ville de Bienne, qui accueillira cette année les membres du Réseau franco-allemand, est située sur la frontière linguistique européenne entre le français et l'allemand, entre les régions francophones et les régions germanophones. Par différentes mesures, elle cherche à faciliter, et ce depuis des décennies, la cohabitation de ces deux langues et de ces deux cultures, par différentes mesures pratiques comme le bilinguisme dans l'administration municipale, le label du bilinguisme pour les entreprises implantées à Bienne et par des mesures au niveau de l'enseignement scolaire. Elle est en outre membre bienfaiteur de l'Association suisse des traducteurs, terminologues et interprètes.

Les rencontres annuelles : un événement utile

Les organisateurs de la rencontre de Bienne se sont donnés beaucoup de peine pour composer un programme à la fois intéressant et varié, sous forme d'ateliers pratiques, certes introduits par un exposé présenté par une personne compétente, mais au cours desquels les traducteurs peuvent également échanger leurs expériences et leurs solutions relatives au sujet traité. Les participants sont donc invités, eux aussi, à apporter leur contribution pendant les débats souvent animés qui suivent les exposés. Ces rencontres permettent également d'étendre le réseau de relations personnelles de chaque traducteur, ce qui s'avère spécialement utile dans le cas de gros projets ou de textes extrêmement pointus. Vous trouverez le programme de la rencontre et un bulletin d'inscription en annexe à la présente.

Comment devenir membre du Réseau

Pour devenir membre du Réseau franco-allemand pour quatre ans, il suffit d'être membre de l'une des associations professionnelles organisatrices citées plus haut et de participer à une rencontre annuelle. Les non-membres qui participent à la rencontre sont inscrits pour un an sur la liste. Votre adresse de courriel est alors ajoutée à la liste centrale (il s'agit d'une liste fermée, c'est-à-dire réservée aux participants), et peu après la rencontre, vous commencerez à recevoir les questions et les réponses des membres du Réseau, et vous pourrez vous-même envoyer des questions et des messages au Réseau.

Soyez les bienvenus à Bienne !

Au nom des organisatrices et des organisateurs

Le délégué de l'ASTTI au Réseau franco-allemand

Frank van Pernis

PS : pendant la durée de la rencontre, ma ligne téléphonique +41 1 915 34 28 sera déviée sur mon téléphone mobile et vous permettra de joindre les organisateurs en tout temps.

11. JAHRESTREFFEN DES RESEAU FRANCO-ALLEMAND

15. - 17. OKTOBER 2004, BIEL, SCHWEIZ

PROGRAMM (Änderungen vorbehalten)

Freitag 15. Oktober 2004 ab 18h00

Abendessen im Restaurant LA POISSONNIERE, Bahnhofbuffet Biel, Bahnhofplatz 4, 1. Stock,

Tel. 032 322 33 11

Zugang direkt vom Zug über Perron 1, Auto: Parkhaus

Ab 18h00 Apero

Ca. 19h00 Vortrag von Eva Roos, Delegierte des Forum du Bilinguisme

„Die Zweisprachigkeit in der Gemeinde Biel“

19h30 Buffet - Abendessen (Bitte anmelden - siehe Formular)

Samstag 16. Oktober 2004

8:30 – 9:00 Ankunft der Teilnehmer - Aushändigung der Dokumentation und der Badges

9:00 – 9:15 **Begrüssung**

9:15 – 9:45 **Pleonasmen und Redundanzen**
(F. van Pernis, ASTTI)

9:45 – 10:30 **« Englisch im Quelltext : übersetzen oder stehen lassen ? »**
(J. Gartmann, ASTTI)

10:30 – 11:00 Kaffee- oder Theepause

11:00 – 11:45 **Wortschatz der Wasserwirtschaft**
(Elmar Meier)

11.45 - 12.00 **Ankündigungen, kurze Mitteilungen der Teilnehmer, Verschiedenes**

12:00 – 14:00 Mittagessen

14.00 – 14.15 **Fichier Français de Berne**

14:15 – 15:30 **Traduire pour l'audio-visuel**
(Josie Mély, SFT)

15:30 – 16:00 Pause

16:00 – 16:30 **« Discours et manifestations officielles, communiqués de presse, etc. :
atelier sur la traduction d'un choix de termes souvent rencontrés**
(Marie-Noëlle Buisson-Lange, ATICOM)

16:30 – 17:00 **Néologismes du Monde et d'ailleurs**
(Silvia Brügelmann CBTIP)

17:00 – 17:15 **Abschluss, Verschiedenes**

19h00 Gemeinsames Abendessen - Einzelheiten folgen

Sonntag 17. Oktober 2004

10h00 Führung durch die Bieler Altstadt

Kontakttelefon während der Dauer des Jahrestreffens : +41 1 915 34 28

11. Jahrestreffen - 2004 - des Réseau franco-allemand

Biel, den 15., 16. und 17. Oktober 2004

ANMELDUNG

Diese Anmeldung gilt gleichzeitig als Rechnung

Name/Vorname: _____

Adresse: _____

Telefon: _____ Fax: _____ E-Mail: _____

Ich bin Mitglied von (bitte ankreuzen): ADÜ-Nord ☐; ASTTI ☐; ATICOM ☐; BDÜ ☐; CBTIP ☐; DTT ☐; SFT ☐;
sonstige: _____

Teilnahmegebühr für die Tagung vom Samstag, 16. Oktober 2004

inkl. Mittagessen ohne Getränke, Kaffeepausen, Tagungsmappe *Ich wünsche ein vegetarisches Mittagessen* ☐

Mitglieder/Studenten CHF 135.-- / EUR 90,00

Nicht-Mitglieder CHF 195.-- / EUR 130,00

CHF _____ / EUR _____

Rahmenprogramm (Begleitpersonen bitte hier auch anmelden)

Abendessen am Freitag, 15. Oktober 2004

im Restaurant LA POISSONNIERE, Bahnhofbuffet Biel,
Bahnhofplatz 4, 1. Stock, Tel. 032 322 33 11 (alle Getränke zahlen die Teilnehmer selbst)
Zugang direkt vom Zug über Perron 1, Auto: Parkhaus

Anzahl Personen à CHF 45,00 / EUR 30,00

CHF _____ / EUR _____

Abendessen am Samstag, 16. Oktober 2004

Alle Getränke zahlen die Teilnehmer selbst *Ich wünsche ein vegetarisches Menü* ☐

Anzahl Personen à CHF 45,00 / EUR 30,00

CHF _____ / EUR _____

Führung durch Biel (zu Fuß) am Sonntag, 17. Oktober 2004

Anzahl Personen à CHF 10,00 / EUR 7,00

CHF _____ / EUR _____

GESAMTBETRAG

CHF _____ / EUR _____

(ich überweise auf das Konto von ASTTI ☐/ ATICOM ☐/ CBTIP ☐/ SFT ☐ bitte zutreff. ankreuzen)

Überweisung: Die Anmeldung wird erst nach Zahlung des Gesamtbetrages auf eines dieser Konten gültig:

ASTTI: UBS Biel, Rechnung n° 272-50036991.2

ATICOM e.V.: Postbank Köln - Kto.-Nr. 275 41 502 - BLZ 370 100 50

CBTIP: Compte n° 310-0463867-02 (BBL)

Teilnehmer aus Frankreich können ihren Beitrag per Scheck, ausgestellt auf die "SFT" an Sabine Colombe, 20 Chemin des Bauds, F-04860 Pierrefort, senden.

Stichwort: RFA Treffen 2004 Bitte **Namen und Vornamen** des Teilnehmers/ der Teilnehmerin / der Teilnehmer angeben.

Datum: _____ Unterschrift: _____

**Anmeldung bitte per Post oder Fax an
nebenstehende Adresse senden**

Frank van Pernis, Seestrasse 85, CH-8703 Erlenbach / Schweiz
Fax +41 1 915 45 36 / e-Mail: vanpernis@dataway.ch
Tel. +41 1 915 34 28 (während der Tagung auf Mobil umgeleitet)

Anmeldeschluss: Mittwoch, 15. September 2004

(Anmeldungen und Überweisungen/Schecks müssen bis zum 15.09.2004 eingegangen sein!)

Für Hotelreservierungen wenden Sie sich bitte an das

HOTEL BIEL PLAZA (RAMADA), Neumarktstrasse 40, CH-2502 Biel -

Tel: +41 (0)32 328 68 68 - Fax: +41 (0) 32 328 68 69 - e-Mail: biel-plaza@ramada-treff.ch

Zimmerkontingente zu Sondertarifen (EZ à 110 CHF/DZ à 160 CHF) sind nur bis 31. August 2004 reserviert!

Bei der Reservierung bitte angeben: "Übersetzungstagung")

Anmeldung

Hiermit melde ich mich **verbindlich** zur **35. Gasttagung**

Qualität bei Übersetzungen: Theorie und Praxis
(Programm, siehe: www.aticom.de/a-gasttag.htm)

vom 03.12.2004 (abends) bis 04.12.2004 (ganztägig) in Dortmund an.

Name.....

Vorname(n).....

Titel.....

☐ Angestellte/r ☐ Beamtin/Beamter ☐ Freiberufler/in

Firma.....

Straße.....

PLZ, Ort.....

Telefon.....

Telefax.....

E-Mail-Adresse.....

Mitgliedschaft:

☐ ATICOM	☐ BDÜ	☐ DIT/DTT	☐ tekomp
☐ ADÜ Nord	☐ CBTIP	☐ SFT	☐ VÜD

Die Teilnahmegebühr (*schließt die Übernachtung und Mahlzeiten/Kaffeepausen ein!*) in Höhe von € 120,00 für Mitglieder von ATICOM / ADÜ Nord / BDÜ / CBTIP / DIT/DTT / SFT / tekomp / VÜD bzw. € 150,00 für Nichtmitglieder ist auf folgendes Konto zu überweisen (Kennwort: "35. Gasttagung"):

ATICOM, Konto Nr. 275 41-502 bei der Postbank Köln, BLZ 370 100 50

Falls *keine Übernachtung* gewünscht wird, ist die Teilnahmegebühr wie folgt:

Teilnahme am Freitag/Samstag: € 80,00 für Mitglieder / € 110,00 für Nichtmitglieder

Teilnahme nur am Samstag: € 70,00 für Mitglieder / € 100,00 für Nichtmitglieder

Erst nach Überweisung der Teilnahmegebühr auf o.g. Konto gilt die Anmeldung als angenommen. Bei nicht rechtzeitigem Zahlungseingang (d.h. Eingang der Zahlung nach dem 25.11.2004) besteht keine Teilnahmeberechtigung. Bei Rücktritt von der vollständigen Anmeldung nach dem 25.11.2004 behält sich ATICOM vor, einen Betrag zur Deckung der Kosten einzubehalten.

Anmeldungen bitte bis spätestens 25. November 2004:

Reiner Heard, Winzermarkstr. 89, 45529 Hattingen

Tel.: 02324-593 599, Fax: 02324-681 003,

E-Mail: Geschaeftsstelle@aticom.de

Eine Anmeldebestätigung wird nicht versandt. Die Anmeldung gilt gleichzeitig als Rechnung.

Ort, Datum: Unterschrift:

Anmeldung und Teilnahmegebühr

Schicken Sie Ihre Anmeldung (ausgefüllten Vordruck) so bald wie möglich, spätestens jedoch bis zum 25. 11. 2004 an:

Reiner Heard, Winzermarkstr. 89, 45529 Hattingen
Fax: 02324- 681 003, E-Mail: Geschaeftsstelle@aticom.de

Die Teilnahmegebühr beträgt € 120,00 für Mitglieder von ATICOM/ADÜ Nord/BDÜ/CBTIP/DIT/DTT/SFT/tekomp/VÜD bzw. € 150,00 für Nichtmitglieder. Sie schließt die Verpflegung (3 Mahlzeiten) sowie die Übernachtung (03./04.12.2004) ein. Die Unterkunft erfolgt in Einzelzimmern.

Falls keine Übernachtung gewünscht wird, ist die Teilnahmegebühr wie folgt:
Teilnahme am Freitag/Samstag: € 80,00 für Mitglieder / € 110,00 für Nichtmitgl.
Teilnahme nur am Samstag: € 70,00 für Mitglieder / € 100,00 für Nichtmitgl.

Die Anmeldung wird erst nach Überweisung der Teilnahmegebühr auf das folgende Konto gültig:

ATICOM Fachverband der Berufsübersetzer und Berufsdolmetscher e.V.
Postbank Köln - Konto 275 41 - 502, BLZ 370 100 50.

Bitte geben Sie bei der Überweisung das Kennwort "35. Gasttagung" sowie den Namen des Teilnehmers/der Teilnehmer an. Die Anmeldung gilt als Rechnung. Bei Anmeldungen, die nach dem 25.11.2004 zurückgezogen werden, behält sich ATICOM vor, einen Betrag zur Deckung der Kosten einzubehalten.

Tagungsort

Hotel Drees, Hohe Str. 107, 44139 Dortmund
Tel. 0231/1299-0, Fax 0231/1299-555.

Das Hotel befindet sich ca. 3 km vom Dortmunder Hauptbahnhof und ist bequem mit der U-Bahn erreichbar (Station "Polizeipräsidium").

Für Autofahrer:

Anfahrt von Süden über die A1, dann A45 bis Abfahrt DO-Süd, dann B54;
von Osten über die A44, dann B1 - Abfahrt B54 Zentrum;
von Westen über die B1, Abfahrt DO-Mitte/Hafen

Eine Anfahrtsskizze kann im Internet unter folgender Adresse abgerufen werden:

<http://www.hotel-drees.de>

Parkmöglichkeiten gibt es in der Hotelgarage und im Innenhof.

ATICOM

Fachverband der Berufsübersetzer und Berufsdolmetscher e.V.

**Qualität bei Übersetzungen:
Theorie und Praxis**

03./04. Dezember 2004

35. Gasttagung
Hotel Drees, Dortmund

Qualität bei Übersetzungen: Theorie und Praxis

Wie wird Qualität bei Übersetzungen erreicht und objektiv bewertet? Natürlich muss man erst Qualität definieren, denn es gibt sehr unterschiedliche Vorstellungen in dieser Hinsicht.

Zum Zweck der Qualitätssicherung gibt es in der Praxis verschiedene systematische Vorgehensweisen. Im 1. Teil der Gasttagung wird die Leiterin des Sprachendienstes der Deutschen Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ), Joan Tazir, das dort angewendete Qualitätssicherungssystem vorstellen. Dieser Sprachendienst arbeitet mit vielen Freiberuflern auf zahlreichen Fachgebieten zusammen.

In Kürze wird eine CEN-Vornorm zu den Anforderungen an Übersetzungsdienstleistungen erscheinen. Zahlreiche Verbände, u.a. ATICOM, haben an der Erarbeitung dieser europäischen Norm mitgewirkt, in der die Qualitätssicherung natürlich eine zentrale Rolle spielt. Im 2. Teil der Tagung wird John D. Graham, Mitglied des ATICOM-Vorstandes, die Ziele, Inhalte und Auswirkungen dieser Norm darlegen. Insbesondere wird die geplante Zertifizierung für Übersetzer, die sich nach dieser Norm richten, erörtert werden.

Es wird ausreichend Zeit nach den Vorträgen eingeplant, um verschiedene Aspekte und Fragestellungen zu diskutieren.

Reiner Heard
Vorsitzender / GF
ATICOM e.V.

Dragoslava Gradincevic-Savic
stellv. Vorsitzende
ATICOM e.V.

Tagungsprogramm

Freitag, den 03. Dezember 2004

Eintreffen der Teilnehmer bis 18.00 Uhr

18.00 Uhr gemeinsames Abendessen

19.30 Uhr **Eröffnung der Tagung und Begrüßung**

Samstag, den 04. Dezember 2004

zwischen 08.00 und 09.00 Uhr Frühstück

09.15 Uhr **Joan Tazir**
Leiterin, Sprachendienst,
Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit
"Qualitätssicherung im GTZ-Sprachendienst"

10.30 Uhr Kaffeepause

11.00 Uhr *Fortsetzung des Vortrags / Diskussion*

11.30 Uhr **John D. Graham**
ATICOM-Vorstand
"Eine neue europäische Norm für Übersetzer:
Ziele und Auswirkungen"

12.30 Uhr Mittagessen

14.00 Uhr *Fortsetzung des Vortrags / Diskussion*

15.30 Uhr Kaffeepause

16.00 Uhr **Vertiefung einzelner Aspekte (u.a. Zertifizierung)**

17.00 Uhr Fazit und Ende der Veranstaltung