

DialogKonferenz



aus dem Inhalt
DialogKonferenz in Hamburg
Soft Skills • Russisch-Tage

Wir sind für Sie da

Geschäftsstelle



ADÜ Nord e. V.
 Noëlle Friebe {nf}
 Wendenstraße 435 in 20537 Hamburg
 Öffnungszeiten: Mo. und Do. 9.30–12.30 Uhr
 ☎ 040 2191001 📠 040 2191003
 ✉ info@adue-nord.de 🌐 www.adue-nord.de

Vorstand



1. Vorsitzende
 Svenja Huckle {sh}
 Vertretung des Verbandes nach außen ·
 Koordination Geschäftsstelle
 ☎ 04131 2199469 ✉ svenja@adue-nord.de



2. Vorsitzende
 Dörte Johnson {dj}
 PR und Publikationen
 ☎ 04108 490649 ✉ doerte@adue-nord.de



Schatzmeisterin
 Brigitte Dürke {bd}
 Finanzen · Versicherungen und Steuern
 ☎ 04131 267871 ✉ brigitte@adue-nord.de



Schriftführerin
 Lea Bodora {lb}
 Ausbildung · Berufseinstieg · Transforum
 ☎ 04102 2049678 ✉ lea@adue-nord.de



Referent
 Jörg Schmidt {js}
 Verteidigungen · D/Ü für Gerichte, Polizei, Behörden
 ✉ joerg@adue-nord.de

Infoblatt



Redakteur/in
 Annika Kunstmann {ak}
 ☎ 040 70385333
 ✉ annika@adue-nord.de

Beauftragte



Seitenmeisterin, Web-Redaktion
 Bianka Kilwinski {bk}
 ✉ webredaktion@adue-nord.de



Einsteigerstammtisch
 Sylvie Pochet {sp}
 ☎ 040 446040
 ✉ sylvie@adue-nord



Weiterbildung
 Sabine Ortmann {so}
 ☎ 04105 762 91
 ✉ seminare@adue-nord.de



Literarisches Übersetzen
 Barbara Leß-Correia Mesquita
 ☎ 040 473716
 ✉ barbara@adue-nord.de



Angestellte Dolmetscher und Übersetzer
 Marietta Müller
 ☎ 040 76757458
 ✉ marietta@adue-nord.de



Konferenzdolmetschen
 Manuela B. Wille {mw}
 ☎ 040 76411025
 ✉ manu@adue-nord.de



Gebärdensprachdolmetschen
 Esther Ingwers {ei}
 ☎ 040 5536736
 ✉ esther@adue-nord.de



Schleswig-Holstein
 Peter C. Thompson {pt}
 ☎ 0431 3804563
 ✉ peter@adue-nord.de

Editorial



Liebe Kolleginnen und Kollegen, liebe Leserinnen und Leser,

die Tage werden kürzer, buntes Herbstlaub bedeckt die Straßen, der erste Nachtfrost hält Einzug und mit ihm schleicht sich der Wunsch nach Ruhe und Behaglichkeit in die Gemüter der Freiberufler, die in ihren Büros sitzen und ihr Tagespensum erledigen. Wer weniger zu tun hat, könnte die Zeit jedoch effektiv nutzen für ein frühzeitiges Resümee des Arbeitsjahres: Wie zufrieden bin ich mit diesem Arbeitsjahr und dem Umsatz, wie war die Auftragslage, wo kann ich mich noch verbessern? Wer schon weiß, dass die Antworten darauf nicht zur eigenen Zufriedenheit ausfallen werden, hat nun die Möglichkeit nachzubessern: Es stehen wieder einige Seminare auf dem Programm, z.B. „Sprachmittler starten durch“. Dieses ist sicher nicht nur für Berufseinsteiger interessant, da auch Themen wie Marketing und Akquise aufgegriffen werden. Vielleicht möchten Sie Ihr Dienstleistungsangebot breiter aufstellen und zusätzlich Lektorate anbieten? Dann besuchen Sie unseren neuen Workshop „Einstieg ins Lektorat“ und erfahren Sie, worauf es hierbei ankommt.

Apropos „ankommen“, wie ist es übrigens um Ihre Soft Skills bestellt? Eine langjährige Übersetzerin und Bloggerin hat zahlreiche Kunden und Agenturen befragt und heraus kam eine überaus spannende Umfrage, von der sicher auch der älteste Fuchs noch etwas lernen kann. Diese möchten wir Ihnen nicht vorenthalten, zumal sie unseren ADÜ Nord-Leitfaden „Professionelles Auftreten am Markt“ sehr gut ergänzt. Und – Hand aufs Herz – in puncto Kundenzufriedenheit kann sich sicher jeder von uns noch irgendwo verbessern.

Wer insgeheim Zweifel daran hegt, dass Seminare, Workshops und Konferenzen ihr Geld wert sind, der lese bitte die Nachlese zur DialogKonferenz des DVÜD e.V. in Hamburg ab S. 8 dieser Ausgabe: Das war ein in jeder Hinsicht gelungenes Event.

Last but not least: Das Russische Sprachseminar am Timmendorfer Strand feierte dieses Jahr sein 50. Jubiläum und ist damit ein echtes Urgestein unter den Sprachseminaren, das sich immer noch einer regen Teilnehmerzahl erfreut. Wir gratulieren sehr herzlich!

Ich wünsche Ihnen eine unterhaltsame Lektüre und eine gemütliche Herbstzeit.

Ihre
Annika Kunstmann
Redakteurin

Inhalt

Titelthema:

DialogKonferenz

| | |
|--|----|
| Bericht von der DialogKonferenz des DVÜD | 08 |
| Soft Skills: das unverzichtbare Plus zur Fachkompetenz | 14 |

Aus der Rechtsecke

| | |
|--|----|
| „Steter Tropfen höhlt den Stein“: Große Anfrage der CDU-Bürgerschaftsfraktion an den Hamburger Senat | 06 |
| Hamburgisches Dolmetschergesetz: Stand der Novellierungsvorbereitungen | 18 |

Aus- und Weiterbildung

| | |
|--------------------------------|----|
| Webinare von Katrin Reinhardt | 20 |
| Webinare von ACADEMIA Webinars | 21 |

Aus unserem Verband

| | |
|--|----|
| Kontaktpersonen | 02 |
| Außerordentliche Mitgliederversammlung | 05 |
| ADÜ Nord-Workshop: Einstieg ins Lektorat | 19 |
| Seminarangebot | 20 |
| Beratungsangebot | 23 |
| Veranstaltungen | 24 |

In eigener Sache

| | |
|------------|----|
| Impressum | 22 |
| Mediadaten | 22 |

Titelfoto: Christian Rasch. Mit freundlicher Genehmigung des DVÜD e.V.

Aus dem Vorstand



Svenja Huckle

Liebe Kolleginnen und Kollegen, liebe Leserinnen und Leser,

Liebe Kolleginnen und Kollegen, liebe Leserinnen und Leser,

zunächst darf ich Sie auf unser neuestes Projekt hinweisen: Der ADÜ Nord möchte eine Online-Umfrage unter denjenigen Berufskolleginnen und -kollegen durchführen, die in der Vergangenheit für die Hamburger Justiz und Verwaltung tätig geworden sind und gegebenenfalls einen Rahmenvertrag abgeschlossen bzw. nicht abgeschlossen haben. Wir möchten daher alle angesprochenen Berufskolleginnen und Berufskollegen darum bitten, uns durch die Teilnahme an unserer Online-Umfrage zu unterstützen! Die erhobenen Daten werden vertraulich behandelt und grundsätzlich nur anonymisiert verwendet. Die Umfrage ist auf der neuen Internet-Präsenz des ADÜ Nord zu finden.

Außerdem werden für die Übersetzung der Website ins Englische, Französische und Spanische durch Studierende der Fachhochschule Flensburg und anderer Fachhochschulen sowie Universitäten noch erfahrene Übersetzer gesucht, die die erfolgten Übersetzungen vor dem Einstellen auf der Website Korrektur lesen.

Die auf der Mitgliederversammlung vom 18. April 2015 beschlossene außerordentliche Mitgliederversammlung fand wie geplant am 10. September 2015 statt. Auf der Tagesordnung standen die Punkte „Aussprache der Mitglieder über das Thema:

‘Probleme in der verbandsinternen Kommunikation und Streitkultur - Lage und Lösungsansätze‘, „Antrag des Vorstandes zur Bestellung von Vertrauenspersonen“ sowie „Diskussion: Jubiläumsfeier/Festakt zum 20-jährigen Bestehen des ADÜ Nord im Jahr 2017: Vorstellungen, Wünsche, Möglichkeiten“. Der Antrag zur Änderung der Geschäftsordnung von der Arbeitsgruppe „Professionelle interne Kommunikation“ war im Vorfeld zurückgezogen worden.

Am Freitag, den 20. November nehme ich als erste Vorsitzende des Verbandes an einer Podiumsdiskussion auf der Expolingua teil, das Thema: „Frisch gebacken, und was nun? Übersetzende diskutieren über Beruf, Einstieg und Praxis“. Die Moderation übernimmt Sabine Scheidemann von der Europäischen Kommission. Ich freue mich schon auf das Gespräch mit den anderen Teilnehmern: Nathalie Voss vom Auswärtigen Amt, Laura Rothe von der Ü-Werk GmbH und Caroline Blumenthal von der Deutsche Bahn AG.

Ich wünsche allen Kolleginnen und Kollegen nach einer hoffentlich erholsamen Sommerpause eine erfolgreiche Rückkehr in den Alltag!

Herzliche Grüße

Svenja Huckle

Freitag, 20.11., 16.15 Uhr

Podiumsdiskussion auf der Expolingua in Berlin

Frisch gebacken, und was nun?
Übersetzende diskutieren über Beruf, Einstieg und Praxis

Mit: Svenja Huckle (Präsidentin des ADÜ Nord),
Nathalie Voss (Auswärtiges Amt),
Laura Rothe (Ü-Werk GmbH),
Caroline Blumenthal (Deutsche Bahn AG)

Moderation: Sabine Scheidemann (Europäische Kommission)

Außerordentliche Mitgliederversammlung

Außerordentliche Mitgliederversammlung? Ja, zu einer solchen hatte der Vorstand des ADÜ Nord die Mitglieder am 10. September 2015 ins Madison Hotel in Hamburg eingeladen, da auf der ordentlichen Mitgliederjahresversammlung (MJV) im April die Reihenfolge der Tagesordnung geändert worden war und anschließend einige Tagesordnungspunkte aufgrund der fortgeschrittenen Uhrzeit vertagt werden mussten. Bei einer Stimmenpräsenz von 41 Stimmen (26 Anwesende, 15 Vollmachten) zeigten insgesamt nur knapp 13 % der Mitgliedschaft Interesse an der Veranstaltung.

Da der Antrag des Vorstands zur Bestellung von Vertrauenspersonen unmittelbar mit dem Antrag von Jörg Schmidt (Aussprache der Mitglieder über das Thema: „Probleme in der verbandsinternen Kommunikation und Streitkultur - Lage und Lösungsansätze“) zusammenhing, wurde erneut über die verbandsinterne Kommunikation und Streitkultur diskutiert (nähere Informationen im für Mitglieder beiliegenden Protokoll

der außerordentlichen MV). Im Ergebnis der Diskussion nahm die Mitgliederversammlung gemeinschaftlich einige Änderungen am Wortlaut des Antrags des Vorstands zur Bestellung von Vertrauenspersonen vor. Anschließend stimmte die Versammlung mit 38 Ja-Stimmen für die Bestellung von Vertrauenspersonen, die auf der MJV 2016 gewählt werden sollen. Mitglieder, die sich vorstellen können, als Vertrauensperson tätig zu werden, melden sich bitte beim Vorstand oder in der Geschäftsstelle, damit ihre Kandidatur aufgenommen werden kann.

Weitere Einzelheiten zur Diskussion bezüglich der Organisation einer Jubiläumsfeier des ADÜ Nord im Jahr 2017, zur Novellierung der Hamburger Dolmetscherverordnung und zum Aufruf zur Mitwirkung an einem offenen Brief an das Bundesamt für Migration und Flüchtlinge aufgrund der Probleme bei der Verdolmetschung von Asylverfahren finden Verbandsmitglieder im beigelegten Protokoll.

lb



Auf der außerordentlichen Mitgliederversammlung wurde lebhaft diskutiert.

„Steter Tropfen höhlt den Stein“

Große Anfrage der CDU-Bürgerschaftsfraktion an den Hamburger Senat



Jörg Schmidt

Am 15.09.2015 hat die CDU-Bürgerschaftsfraktion eine Große Anfrage mit dem Betreff „Vergabe und Bezahlung von Dolmetscher- und Übersetzerleistungen durch die Strafverfolgungs- und Ermittlungsbehörden der Freien und Hansestadt Hamburg“ an den Hamburger Senat gerichtet.

Die Anfrage ist auf Initiative von Berufskolleginnen/-kollegen zustande gekommen, die sich direkt an den CDU-Bürgerschaftsabgeordneten Richard Seelmaecker gewandt hatten. Der Senat hat nun bis Mitte Oktober Zeit, einen umfangreichen Katalog von über 50 Einzelfragen zu beantworten, der am Ende dieses Artikels auszugsweise abgedruckt ist. Das vollständige Dokument kann auf unserer Internetpräsenz unter der Rubrik „Aktuelles“ über den im dortigen Beitrag enthaltenen Link geöffnet und eingesehen werden. Die Fragen sind darauf gerichtet, von staatlicher Seite detaillierte Informationen über die derzeitige Auftragsvergabe- und Vergütungspraxis der Hamburger Strafverfolgungsorgane in allen seinen wesentlichen Aspekten zu erhalten.

Der ADÜ Nord steht mit der CDU-Bürgerschaftsfraktion in Kontakt und beabsichtigt, die bald vorliegenden Ergebnisse der Großen Anfrage Ende Oktober mit dem zuständigen Mitglied der CDU-Fraktion zu erörtern. Überhaupt soll diesbezüglich ein umfassender Informations- und Gedankenaustausch initiiert werden. Eine entsprechende terminliche Abstimmung findet derzeit statt.

Die besagte Kontaktaufnahme geschieht ohne eine politische Parteinahme unseres Verbandes, denn wir haben in derselben Sache bereits vor Monaten auch mit der Hamburger SPD und der SPD-Bürgerschaftsfraktion Kontakt aufgenommen und korrespondiert. Der Referent für Vereidigtenangelegenheiten hatte bereits bei der Aussprache anlässlich des sog. Parlamentarischen Abends vor der letzten Bürgerschaftswahl das Wort an die anwesenden Parteivertreter gerichtet und auf das Problem der unzureichenden Vergütung der Justizdolmetscherinnen und -dolmetscher gemäß den sog. Rahmenverträgen hingewiesen. Dort wurden seine Ausführungen insbesondere von dem anwesenden SPD-Vertreter, einem der stellvertretenden Vorsitzenden der SPD Hamburg, wohlwollend und mit Interesse aufgenommen, weshalb die weitere Lobby-Arbeit des ADÜ Nord in dieser Sache zunächst gegenüber der SPD als Wahlsiegerin und Regierungspartei erfolgte.

Leider erhielten wir im Nachgang zu der besagten Veranstaltung trotz schriftlicher Bitte des Referenten für Vereidigtenangelegenheiten von Seiten der SPD keine Einladung zu einem Gesprächstermin, sondern – nach einigem Zeitablauf – lediglich eine schriftliche

Stellungnahme des justizpolitischen Sprechers der SPD-Fraktion. Diese ging sinngemäß dahin, dass in den vergangenen Jahren auch hinsichtlich der sog. Rahmenverträge bereits eine substanzielle, prozentuale Erhöhung der Vergütung der Justizdolmetscherinnen und -dolmetscher erfolgt sei, was ja im Sinne unseres Berufsstandes und schon ein beachtlicher Erfolg sei.

Die besagte Stellungnahme kann inhaltlich allerdings nicht überzeugen, weil die rein prozentuale Betrachtung der (im Einzelnen nicht nachgewiesenen) Erhöhung der Vergütung auf Grund der eklatant niedrigen Ausgangszahlen, d. h. Stundensätze, die wahren wirtschaftlichen Verhältnisse nicht korrekt beschreibt, sondern tatsächlich eher verzerrt.

Es ist – wiederum ohne politische Parteinahme – sehr zu begrüßen, dass sich die CDU-Bürgerschaftsfraktion nun des Problems der Vergütung der Justizdolmetscherinnen und -dolmetscher in Gestalt einer Großen Anfrage annimmt.

Die Anfrage kann als komplementär zu den Bemühungen unseres Verbandes in diesem Bereich angesehen werden, nämlich zu der seit längerem unterstützten Musterprozessinitiative zu § 14 JVEG, d. h. den o. g. Rahmenverträgen sowie zu der hierzu aktuell durchgeführten Online-Umfrage auf der Internetpräsenz unseres Verbandes unter der Rubrik „Aktuelles“.

Insbesondere die besagte Online-Umfrage wird bei reger Teilnahme unserer Mitglieder und anderer Berufskolleginnen und -kollegen zusätzliche, wertvolle Daten liefern, die nicht nur für die Musterprozessinitiative, sondern auch für die Lobby-Arbeit des ADÜ Nord nützlich sein werden.

Wir freuen uns, dass unsere Bemühungen um die Verbesserung der Verdienstmöglichkeiten der in Hamburg tätigen Justizdolmetscherinnen und -dolmetscher auf parteipolitischer Ebene zusätzlichen Rückenwind erhalten, und werden über das Ergebnis der Großen Anfrage und das weitere Vorgehen unseres Verbandes zu gegebener Zeit weiter berichten.

[Nachfolgend ist der Text der oben erwähnten Großen Anfrage der CDU-Fraktion vom 15.09.2015 auszugsweise abgedruckt.]

Große Anfrage

der Abgeordneten Richard Seelmaecker, Dennis Gladiator, Joachim Lenders, Dennis Thering, André Trepoll (CDU) und Fraktion vom 15.09.15

Betr.: Vergabe und Bezahlung von Dolmetscher- und Übersetzerleistungen durch die Strafverfolgungs- und Ermittlungsbehörden der Freien und Hansestadt Hamburg

Nicht deutschsprachige Beschuldigte beziehungsweise Angeklagte und Zeugen sind im Strafverfahren auf qualifizierte Dolmetscher angewiesen. Dolmetscher und Übersetzer leisten somit einen wichtigen Beitrag für Rechtsstaat und Justiz.

Nach dem Hamburgischen Dolmetschergesetz (HmbDolmG) ist neben dererforderlichen persönlichen Zuverlässigkeit Voraussetzung für deren Bestellung, dass Dolmetscher in geordneten wirtschaftlichen Verhältnissen leben.

Auch die Vergabeverordnung für freiberufliche Leistungen (VOF) sieht vor, dass öffentliche Aufträge an fachkundige, leistungsfähige und zuverlässige Unternehmen vergeben werden. Das Vergabeverfahren des öffentlichen Auftrags an freie Dolmetscher/Übersetzer ist durch die behördeninterne Vergabe-/ Beschaffungsstelle jeweils lückenlos zu dokumentieren.

In letzter Zeit soll es sowohl im Rahmen der Eignungsfeststellung als auch bei der Vergabedokumentation zu Mängeln gekommen sein. So sollen beispielsweise öffentliche Aufträge im mittleren fünfstelligen Bereich an Arbeitnehmer

beziehungsweise Bezieher von Entgeltersatzleistungen vergeben worden sein, obwohl die Dienstleister die einschlägigen Vergabekriterien gegenüber den Beschaffungsstellen nachzuweisen hätten.

Vergütung und Entschädigung der Dolmetscher und Übersetzer sind durch das Justizvergütungs- und Entschädigungsgesetz (JVEG) geregelt. Gemäß § 14 JVEG können mit Dolmetschern und Übersetzern, die häufiger herangezogen werden, Rahmenverträge beziehungsweise Rahmenvereinbarungen über die zu gewährende Vergütung getroffen werden. Hamburg macht davon regen Gebrauch.

Vor diesem Hintergrund fragen wir den Senat:

1. Wie hat sich die Anzahl der öffentlich bestellten und allgemein vereidigten Dolmetscher seit dem Jahr 2010 jährlich entwickelt?

2. Wie hat sich die Anzahl der von den Dolmetschern wahrgenommenen Einsätze seit dem Jahr 2010 jährlich entwickelt?

3. Wie haben sich die Kosten für an Dolmetscher und Übersetzer vergebene öffentliche Aufträge seit dem Jahr 2010 jährlich entwickelt?

4. Auf Basis welcher gesetzlichen Grundlagen und sonstigen Vorschriften erfolgt die Vergabe von juristischen Dolmetsch- und Übersetzungsleistungen?

(...)

10. Welche Stellen haben Rahmenvereinbarungen mit Dolmetschern und Übersetzern geschlossen?

a) Was wird beim Abschluss von Rahmenverträgen unter „häufiger Heranziehung“ konkret verstanden?

b) Wie wird beim Abschluss von Rahmenverträgen die einseitige Verpflichtung gerechtfertigt, dass einerseits ein niedrigeres Honorar für Dolmetsch- und Übersetzungsleistungen als das im JVEG festgelegte vereinbart wird, gleichzeitig aber in den Verträgen festgeschrieben steht, dass kein Anspruch auf eine Heranziehung zu diesen Leistungen besteht?

11. Enthalten die in Hamburg geschlossenen Rahmenvereinbarungen alle dieselben Konditionen? Falls ja, welche und falls nein, weshalb nicht?

12. Nach dem JVEG setzt sich die Vergütung aus Honorar, Fahrtkostenersatz, Entschädigung für Aufwand sowie Ersatz für sonstige und für besondere Aufwendungen zusammen.

a) Wie hoch sind der Honorarsatz für Dolmetscher und das Zeilenhonorar für Übersetzungen bei den vergebenden Behörden?

b) Wie hoch ist der Fahrtkostenersatz?

c) Wann wurde die Vergütung zum letzten Mal um welche Beträge angehoben?

d) Planen die zuständigen Behörden eine Änderung der Vergütungsregelung? Falls ja, was ist geplant? Falls nicht, halten sie die jetzige Vergütung vor dem Hintergrund des hohen Qualitätsstandards der Dolmetscherleistungen für angemessen?

e) Wie wirkt sich die konkrete Vergütung im Hinblick auf die unterschiedlichen Qualifikationen der einzelnen Dolmetscher/Übersetzer aus (Hochschulabschluss, staatliche Prüfung, IHK-Prüfung, keine Qualifikation als Dolmetscher/Übersetzer)?

f) Sind Dolmetscherleistungen, die im Rahmen eines staatsanwaltschaftlichen Ermittlungsverfahrens erforderlich werden, gegenüber der Staatsanwaltschaft oder gegenüber der Polizei abzurechnen?

13. Manche Dolmetscher beklagen, dass sie über mehrere Wochen auf ihr Entgelt warten müssen. Binnen welcher Frist soll der Ausgleich der von den Dolmetschern/Übersetzern gestellten Rechnungen erfolgen und wie stellt sich das in der Realität dar?

14. Wurden Rahmenvereinbarungen mit Dolmetschern/Übersetzern außerhalb Hamburgs geschlossen? Falls ja, wann und aus welchem Grund?

15. Bei internationalen Organisationen und auf Konferenzen wechselt sich stets ein Team von zwei Dolmetschern alle 20 bis 30 Minuten beim Simultandolmetschen ab. Gedolmetscht wird von einer schalldichten Kabine aus, wo die ein hohes Maß an Konzentration erfordernde Arbeit des Simultandolmetschens ohne störende Nebengeräusche erfolgen kann. Zudem wird im Regelfall Vorbereitungsmaterial zur Verfügung gestellt. Bei Gericht hingegen wird von einem einzelnen Dolmetscher erwartet, oft viele Stunden am Stück unter ungünstigen akustischen Bedingungen zum Teil für mehrere Angeklagte und im besten Fall mit einer Flüsteranlage häufig schwierigste Fachtexte wie medizinische und technische Gutachten ohne Zugang zu Vorbereitungsmaterial zu dolmetschen.

Diese Bedingungen werden von Dolmetschern als äußerst ungenügend eingestuft, da sie sowohl negative Auswirkungen auf die Dolmetschleistung als auch auf die Gesundheit des Dolmetschers mit sich bringen. Ist seitens der zuständigen Behörde beabsichtigt, die Bedingungen für das Simultandolmetschen bei Gericht bei langen Verhandlungen in naher Zukunft den Bedingungen anzugleichen, die für das Simultandolmetschen bei internationalen Organisationen und auf Konferenzen gelten?

Wenn ja, welche Verbesserungen der derzeitigen Bedingungen ist geplant?

Wenn nicht, weshalb nicht?

DialogKonferenz 2015

Erste Konferenz des DVÜD e.V. in Hamburg

Carmen Engelhardt



Vom 2. bis 3. Oktober 2015 lud der DVÜD e. V. zu seiner ersten Konferenz nach Hamburg ein. Im Ehemaligen Hauptzollamt in der Speicherstadt fand unter der Überschrift „DialogKonferenz“ ein reger Austausch zwischen Sprachmittlerkollegen, Vertretern von Agenturen und Experten aus der Wirtschaft statt. Das Programm war vollgepackt mit interessanten Vorträgen und Workshops sowie Praxisberichten von Kolleginnen und Kollegen, sodass die Auswahl mitunter schwerfiel.

Roundtable|Agenturen

Am Donnerstag, 1. Oktober, fand im Rahmen der DialogKonferenz die Auftaktveranstaltung zum Roundtable|Agenturen des DVÜD e.V. statt. Vier Vertreter von Agenturen trafen auf fünf freiberuflich tätige Sprachmittlerkollegen, um sich über Herausforderungen und Chancen bei der Zusammenarbeit mit Agenturen auszutauschen und gemeinsam zu schauen, wo es nach Ansicht des Gegenübers jeweils hakt. Am Nachmittag saßen die Teilnehmer gemeinsam am Tisch und besprachen verschiedene Fragen, die bei der Zusammenarbeit zwischen Freiberuflern und Agenturen immer wieder auftauchen und Klärung erfordern.



Tanya Quintieri, Präsidentin des DVÜD e.V., begrüßte die Teilnehmer bei der Registrierung zusammen mit Peter Oehmen persönlich.

Am Freitag startete um 8.30 Uhr die #DKonf2015. Die Präsidentin des DVÜD e.V., Tanya Quintieri, begrüßte alle Anwesenden und gab ihnen einen Ausblick auf die Veranstaltungstage, bedankte sich beim Organisationsteam und den Sponsoren und stellte die Keynote-Speakerin Marta Hannappel von XING vor, die anschließend über den Wandel in der heutigen Arbeitswelt und die Faktoren, welche diesen Wandel bewirken sprach. Aber auch darüber, welche Rolle Flexibilität, Mobilität und Kollaboration spielen und welche Funktion eine gute Vernetzung dafür haben kann.

Urheberrecht

Um 9.20 Uhr ging es dann mit den ersten Vorträgen los. Diese waren in Businessdialog, Praxisforum und Lernwerkstatt unterteilt und dauerten jeweils 90 Minuten, wobei genügend Zeit für anschließende Gespräche und Fragen eingeplant war. Meine erste Wahl fiel an diesem Tag auf den Vortrag im Businessdialog. Dort sprach Dr. Ulrike Grübler, Rechtsanwältin für Urheberrecht, ausführlich über das Thema „Copyright / Copycat: Wem gehört die Übersetzung?“. Unter anderem definierte sie wichtige Begriffe wie



Marta Hannappel von XING war Keynote-Speakerin

„Werk“ und „Urheber“ und ging auf die urheberrechtliche Schutzfähigkeit von Übersetzungen, die Rechte des Übersetzers, die Vergütungsregeln und die Durchsetzung der Rechte ein. Auch die Persönlichkeitsrechte des Urhebers waren Thema. Diese seien nicht übertragbar und ein Urheber habe ein Recht auf Anerkennung der Urheberschaft, so Dr. Grübler.

„Blaue Suppe“

Anschließend ging es in die Kaffeepause zum Netzwerken. Darauf folgte u. a. das Praxisforum, in dem Tanya Quintieri und Peter Oehmen ihren gemeinsamen Vortrag hielten. Der Titel lautete „Nischen, Nischen, Nischen ... Gesundheit! - Warum Nischen nicht immer nötig sind und wie wir unseren echten USP finden.“ Dieser Vortrag bestand aus drei Teilen und fand im 3. Akt seinen Höhepunkt. Im 1. Akt sprach Tanya über „Die blaue Suppe“. Darunter fasste sie Facebook und Twitter zusammen, fragte das Publikum, wie viel Zeit man am Tag auf diesen Plattformen verbringe und sprach über die Vor- und Nachteile. Im 2. Akt: „Schau mir in die Augen und ich sag dir, wer ich bin“ gab es eine Achtsamkeitsübung für alle, um herauszufinden, was uns und unsere Persönlichkeit ausmacht. Im 3. Akt: „Vom Paternoster zum Elevator“ gab es Tipps für den Elevator-Pitch, also diese ersten 30 Sekunden, die entscheidend dafür sind, wie wir von einem fremden potentiellen Neukunden wahrgenommen werden und wie wir diese 30 Sekunden positiv beeinflussen können.



Aleksandra Zivkovic vom DVÜD e.V. mit den Referenten Markus Kambeck und Dr. Ulrike Grübler (v.l.)

SEO und PhraseApp

Nach der Mittagspause entschied ich mich für die Lernwerkstatt, in der Caterina Saccani Best-Practices zur SEO-Übersetzung von Websites präsentierte. Sie sprach darin über ihre Erfahrungen zur SEO-Recherche für die Website einer chinesischen Sprachenschule, die unter anderem ins Italienische übersetzt wurde.

Dann besuchte ich den Vortrag von Frederik Vollert, „Untiefen bei der Übersetzung von Mobile Apps & Web-Anwendungen“.



In der Pause nutzten alle die Gelegenheit zum Netzwerken.



Beim Comedy-Vortrag überraschte der Experte Dr. Jens Wegmann das Publikum als Powerman.

Frederik Vollert ist CEO von PhraseApp und stellte dieses Tool in seinem Vortrag vor.

Damit ging der erste Tag der #DKonf2015 offiziell zu Ende. Wer sich zum Networking-Dinner angemeldet hatte, machte sich nun auf den Weg ins Restaurant „Wandrahm“ am Kaiserkai, wo man mit den vielen netten Kolleginnen und Kollegen bei gutem Essen und anregenden Gesprächen den Tag Revue passieren ließ.

Am zweiten Tag trafen sich die Teilnehmer im lichtdurchfluteten Raum Zolllager, wo Andreas Rodemann zunächst die Ergebnisse aus dem Roundtable|Agenturen vom Donnerstag präsentierte. Danach gab es eine Podiumsdiskussion, an der sich alle Anwesenden trotz Müdigkeit fleißig beteiligten.

Stimmung

Um 10 Uhr trafen sich alle Teilnehmer zum Überraschungsvortrag, der den folgenden Titel hatte: „Agenda x182020: Die Branche heute, 2020 und danach“. Dieser Programmpunkt stellte sich als Comedy-Beitrag heraus, in dem der „Experte Dr. Jens Wegmann“ in einem auf den DVÜD e.V.



Sabine Scheidemann sprach über Arbeiten für die EU.

zugeschnittenen humorvollen Vortrag über Kundenzufriedenheit, den Weg dorthin und die HEGGA-Methode aufklärte („Hauptsache, es gibt genügend Aufträge!“). Spätestens hiernach waren alle schon allein durch anständige Lockerung der Lachmuskeln richtig wach und man freute sich auf die nächsten Vorträge.

Spezialisierung, Arbeiten für die EU, NASA

Ricarda Essrich sprach in ihrem Vortrag über die „Abhebung aus der Masse durch Spezialisierung“, ihre persönlichen Erfahrungen und die Vorteile, die ihr ihre Spezialisierung auf das Bauwesen gebracht haben. Sie erzählte, dass sie eher durch Zufall zu dem Thema gekommen sei und wie sie nach und nach ihre Positionierung gefestigt habe.

Nach dem Mittagessen entschied ich mich für den Vortrag von Sabine Scheidemann, „Arbeiten für die Europäische Kommission: Wie funktioniert das?“, in dem sie über feste Beschäftigungsverhältnisse, freiberufliche Aufträge und Praktika informierte und darüber sprach, wie die Generaldirektion



Frank Haibach von der Firma Stiebel Eltron sprach über Organisationsstrukturen verschiedener Unternehmen und darüber, warum die NASA keine Übersetzer bucht.

Übersetzung arbeitet, Qualität sichert und welche Projekte sie außerhalb ihres eigentlichen Kerngeschäfts umsetzt.

Der letzte Vortrag, den ich besuchte, hatte den Titel „Wieso hat mich die NASA heute nicht gebucht?“ Frank Haibach von der Firma Stiebel Eltron gab darin einen Einblick in die unterschiedlichen Organisationsstrukturen von typischen klein- und mittelständischen Betrieben und klärte darüber auf, wer wann mit technischen Übersetzungen beauftragt wird und warum.

Expertengespräche

An beiden Tagen hatten Interessierte außerdem neben den

Vorträgen die Möglichkeit, sich in Expertengesprächen Tipps zu Themen wie Versicherung, Recht, Steuern und Finanzen zu holen. Dafür stand ein separater Raum zur Verfügung.

In den Pausen herrschte zudem an beiden Tagen stets ein reger Austausch, da die Entscheidung wirklich schwer fiel, zu welchem Vortrag man nun gehen sollte, denn das Angebot war groß, vielfältig und interessant. So sprachen sich einige der Anwesenden ab, um sich nach den Vorträgen dann erneut zu treffen und einander zu berichten.

Ausklang

Nach dem letzten Vortrag kamen alle Teilnehmenden erneut im Raum Zollager zusammen, wo Tanya Quintieri die Veranstaltungstage zusammenfasste, sich noch einmal bei allen Beteiligten bedankte und ein positives Stimmungsbild zeichnete. Damit endete der offizielle Teil. Bei einem Abschlussgetränk nebst ungewöhnlichem Sushi-Buffet ließen wir den zweiten Tag langsam ausklingen.

Fazit

Die gesamte Konferenz war hervorragend organisiert und wurde professionell durchgeführt. Das Ehemalige Hauptzollamt in Hamburg war als Veranstaltungsort sehr gut ausgewählt, auch mit



Die Stimmung unter den Anwesenden war großartig.

öffentlichen Verkehrsmitteln sehr gut zu erreichen und die Versorgung vor Ort klappte hervorragend. Auffallend war die sehr gute kollegiale bis freundschaftliche Stimmung unter den Teilnehmenden, von denen sich viele bis zur Konferenz nicht persönlich gekannt hatten. Diese gute Stimmung und der konstruktive sachliche Ton bei allen Gesprächen und Diskussionen sorgten für eine angenehme Atmosphäre, sodass man sich mit einem Lächeln auf den Heimweg machte.

Alle Fotos: Christian Rasch. Mit freundlicher Genehmigung des DVÜD e.V.



Eine rundum gelungene Konferenz, darin waren sich die Teilnehmenden einig.

Russisch-Tage für Profis in Timmendorfer Strand

Von Natalia Storm

Am 25. und 26. September 2015 fand in Timmendorfer Strand das aus drei Modulen bestehende Sprachseminar für Sprachmittler mit Arbeitssprache Russisch und natürlich auch für alle anderen Interessierten, die Russisch und Deutsch auf einem muttersprachlichen Niveau beherrschen, unter dem Leitthema „Der Mensch in der aktuellen russischen Sprache“ statt. Jedes der drei Module wurde von einem Dozenten aus Russland gehalten: Von der Universität Kazan Dr. Vera Kosova sowie von der Universität Sankt Petersburg Irina Levental (philologische Wissenschaften) und Prof. Dr. Valerij Mokienko.

Das erste Modul mit dem Thema „Der Mensch im Spiegel des russischen ‚Jargon‘“ ließ durch den Jargon als eine selbstständige Sprachform in die Welt eines Menschen in Russland blicken. Wortbildungen, Arten der semantischen Derivation, semantische Unterschiede der Jargon-Ausdrücke und der hochsprachlichen Ausdrücke wurden durch die Erläuterungen von Dr. Kosova verständlicher, gleichzeitig wurde aber klar, dass längst nicht alle Jargonismen ein hochsprachliches Äquivalent besitzen. Die Intensität der Jargonismen in der Kommunikation lässt ein fiktives Charakterbild der Sprachträger zeichnen, das zum Teil toleranzlos, egozentrisch, zynisch und frei von irgendwelchen Verboten ist, dafür aber ein sehr hohes kreatives Potenzial besitzt.

Das zweite Modul setzte die Thematik des ersten Moduls fort und war den sprachlichen Besonderheiten in den neuen Medien gewidmet. Der Blick auf die sprachlichen Experimente des 21. Jahrhunderts richtete sich besonders auf die im russischsprachigen

Internet entstandene „olbanische“ Sprache. Diese Sprache sollte keinesfalls mit der albanischen Sprache verwechselt werden, denn eine hauptsächliche Besonderheit der olbanischen Sprache des „Homo Russikums“ ist die Verneinung aller Sprachregeln: Hauptsache, es klingt lustig. Das Thema der Anglizismen fehlte im Seminar natürlich nicht, denn neue Anglizismen verbreiten sich – ebenso wie in Deutschland – immer mehr in Russland, und es findet eine relativ schnelle Assimilierung der neuen Lexeme in der Umgangssprache statt. Sehr spannend war es auch zu erfahren, welche Lexeme allein innerhalb des letzten halben Jahres in Russland entstanden sind.

Das letzte Modul informierte uns über den Menschen in der modernen russischen Werbesprache. Es war ein sehr detailreicher und tiefgründiger Exkurs in die Geschichte der Werbung, zunächst im zaristischen Russland, dann in der Sowjetunion und natürlich im heutigen Russland. Prof. Dr. Mokienko brachte viele unterschiedliche Beispiele, die uns veranschaulichten, wie abwechslungsreich Werbesprache ist, in der Intertexte, Euphemismen, Phraseologismen, Neologismen, Sprachmischungen, Sprichwörter, Kalauer, Ironie und vieles mehr zu finden sind. Eine kreative Denkweise steht in diesem Bereich hoch im Kurs, und vielleicht ließen sich einige von uns davon inspirieren und werden es auch für eigene Werbung nutzen können.

Positiv aufgefallen ist mir die ganz besondere Stimmung während aller drei Module; obwohl wir uns mit den ernstesten Problemen in der russischen Sprache beschäftigten, haben wir



Foto: Arno Mielsch

auch sehr viel gelacht. Dank geht diesbezüglich an Prof. Dr. Mokienko mit seinem feinsinnigen Humor, an Dr. Kosova, die uns sehr gekonnt in den passenden Momenten mit ihrer Ironie zum Lachen brachte und an Frau Levental mit ihren auf den Punkt gebrachten, humorvollen Anmerkungen. Eine sehr nette und zur produktiven Arbeit einladende Arbeitsatmosphäre an den sonnigen Herbsttagen hat dazu geführt, dass eine Fülle an Informationen aufgenommen, bearbeitet und neu bewertet werden konnte.

Ich möchte auch nicht vergessen zu erwähnen, dass wir gut mit Plätzchen, Kalt- und Heißgetränken versorgt wurden. An das Mittagessen am Sonnabend wurde auch gedacht, und so hatten wir Zeit für intensive Gespräche und den Austausch unter Kollegen und Dozenten. Mehrere Wochen vor dem Sprachseminar erhielten die angemeldeten Teilnehmer eine E-Mail mit nützlichen Informationen zur Unterkunft sowie einen Ortsplan. So konnten die Teilnehmer, die aus unterschiedlichen Bundesländern angereist waren, sich leicht vor Ort zurechtfinden. Überraschend für mich, die ich zum ersten Mal teilnahm, war es zu entdecken, dass in Timmendorfer Strand auch das zweiwöchige Russische Sprachseminar stattfindet, das dieses Jahr schon sein 50-jähriges Jubiläum feierte. Zusammenfassend möchte ich die Schlussfolgerung ziehen, dass es sich für mich persönlich gelohnt hat, die zwei Tage in diese weiterbildende Schulung zu investieren. Man bleibt gespannt, was uns die „Russisch-Tage für Profis“ im kommenden Jahr 2016 bieten.



V.l.: Prof. Kira Rogova, Prof.Dr. V. M. Mokienko, Ludmila Verbitskaya, Christine Mielsch

Kollegentreffen

Bei unserem Kollegentreffen am 12.11.2015 wird Thomas Imhof Interessantes über den SDL AppStore berichten und einige Apps vorstellen.

Das Kollegentreffen findet um 19:30 Uhr im Madison Hotel Hamburg, Schaarsteinweg 4, 20459 Hamburg statt. Gäste sind herzlich willkommen.

Anzeige

MG lingua

Kompetent. Individuell. Schnell.

Sie übersetzen diese Wörter ohne Probleme in andere Sprachen.

Wir übersetzen für Sie den Versicherungs- und Versorgungsdschungel.

Günstige Beiträge. Höhere Leistungen.

Die MG Denzer GmbH ist Ihr unabhängiger Versicherungsmakler.



Soft Skills: das unverzichtbare Plus zur Fachkompetenz



Giselle Chaumien

Längst sind Spitzennoten im Zeugnis und gute Fachkenntnisse nicht mehr allein entscheidend über den beruflichen Erfolg. Die sogenannten Soft Skills sind nicht selten das Zünglein an der Waage – bei festangestellten Mitarbeitern und auch, wenn sich Kunden nach einem langfristigen Geschäftspartner umsehen.

So mancher hat bereits während des Studiums als Praktikant erste Schnupperkontakte mit dem Berufsleben, doch spätestens nach dem Studium ist der große Sprung in die harte Arbeitswelt zu absolvieren. Voller Tatendrang und Elan, mit stolzgeschwellter Brust ob der guten Zeugnisse geht der junge Mensch ans Werk – und staunt oft nicht schlecht, muss er doch im Arbeitsalltag plötzlich feststellen, dass nicht alle so ticken wie er und sich nicht wenige an seiner Art zu ticken stören.

In Zeiten, in denen einerseits an allen Ecken Kosten gespart und andererseits die Arbeitsprozesse inhaltlich wie auch abwicklungstechnisch optimiert werden, will in den Auftraggeberfirmen niemand (mehr) mit Dienstleistern zu tun haben, die nur ihr kleines Fleckchen Business vor Augen haben und auf die Bedürfnisse des Klienten nicht oder nur unzureichend eingehen.

Unverzichtbar durch Persönlichkeit und Sozialkompetenz

Gute Fachkenntnisse zu erwerben, das ist nicht schwer, wenn man nicht gerade auf den Kopf gefallen ist. Sich die nötigen Soft Skills anzueignen, das ist harte Arbeit, wenn einem das nicht in die Wiege gelegt bzw. durch elterliche Erziehung beigebracht worden ist. Doch gerade die „weichen Faktoren“ haben in der Entscheidungsmatrix von Vorgesetzten ein höheres Gewicht – und das gilt längst auch für Entscheider in Sachen Einkauf von externen Dienstleistungen. Da genügt es nicht, „bitte“ und „danke“ zu sagen – da gehört viel mehr dazu. Und den meisten ist das gar nicht bewusst. Was sicher ist: Die Zeiten haben sich geändert, und die „Selbstvermarktung“, der die Soft Skills zugrunde liegen, hat an Bedeutung gewonnen. Und: Davon sind auch selbständige Übersetzer und Dolmetscher betroffen.

Wer bei seinem potenziellen Kunden punkten will, muss mehr zeigen als „nur“ eine gute fachliche Leistung. Persönlichkeit und eine hohe Sozialkompetenz machen Sie unverzichtbar – wobei „Persönlichkeit“ kein Synonym für „zickig“ oder „eigenwillig“ ist. Übrigens: Inzwischen ist längst bekannt, dass Agenturen und Direktkunden ihre Mitarbeiter geschickt in diversen Fachforen der *social media* platziert haben. Wie mir 2014 ein CEO in einem Gespräch sagte, wird vor allem Facebook dazu genutzt, anhand der Posts und Kommentare festzustellen, wer ****nicht**** für eine

Geschäftspartnerschaft oder Beauftragung in Frage oder nur als Drittlösung zum Zug kommt.

Was war zuerst da? Henne oder Ei?

Interessanterweise haben Studien gezeigt, dass sich Mängel bei Soft Skills je nach Berufsgruppe unterschiedlich gestalten. Jeder Berufsstand hat seine Besonderheiten und eine „Berufskultur“, die sich durch typische Eigenschaften auszeichnet: Die Feststellung, dass unter Juristen eine andere Berufskultur als unter Medizinerinnen und eine andere als unter Informatikern herrscht, ist eine Binsenweisheit. Deshalb ist es wichtig, die Soft Skills berufsspezifisch unter die Lupe zu nehmen und ggf. zu vermitteln bzw. zu erlernen.

Die Frage, ob ein Mensch einen Beruf wählt, weil dieser Mensch so ist, wie er ist, also ob eine systemisch bedingte Entscheidung bei der Berufswahl zugrunde liegt, oder ob er nach dem Eintritt in die Berufsgruppe so wird, wie die meisten Vertreter seiner Zunft sind, ist so ähnlich wie die Frage nach der Henne und dem Ei. Was wichtig ist: Wie kann der Einzelne für sich das Schema durchbrechen und seine Soft Skills auf- und ausbauen? Der erste Schritt: Er muss wissen, um welche weichen Faktoren es sich handelt.

Meine nicht repräsentative Umfrage

Um in Erfahrung zu bringen, welche Soft Skills für Übersetzer¹ (Dolmetscher wurden hier bewusst aufgrund der Art ihrer Tätigkeit ausgeklammert) relevant sind, habe ich in den Sommermonaten eine kleine Umfrage gestartet.

Befragt habe ich insgesamt 134 Personen und zwar:

- Entscheider, die bei Direktkunden (nicht nur bei meinen Kunden) Übersetzungsaufträge
 - o direkt (z. B. Techniker oder Abteilungsleiter in direktem Kontakt mit dem Dienstleister),
 - o über den Firmenchef oder die Einkaufsabteilung des Unternehmens
 - o oder über externe Agenturen vergeben, sowie
- Entscheider und Topmanager bei Agenturen.

Gefragt wurden die Personen zunächst, welche Soft Skills sie bei selbstständigen Übersetzern erwarten und wie sie diese auf einer Skala von 0 bis 10 einstufen (0 = völlig unwichtig; 5 = so wichtig wie bei jedem anderen Menschen auch; 10 = unverzichtbar).

Die Befragung erhebt selbstverständlich keinen Anspruch auf Repräsentativität oder Vollständigkeit, sie ist eine Momentaufnahme, die jedoch durchaus Aussagekraft hat.

Nach dem Auswerten der Rückmeldungen habe ich noch mit den

¹Im Hinblick auf eine bessere Lesbarkeit gilt die männliche Form auch für die weiblichen Berufsvertreter.

Umfrageteilnehmern gesprochen, die besonders interessante Anmerkungen gemacht hatten.

Aus den Rückmeldungen entstand nebenstehende Graphik.

Zusammenarbeit

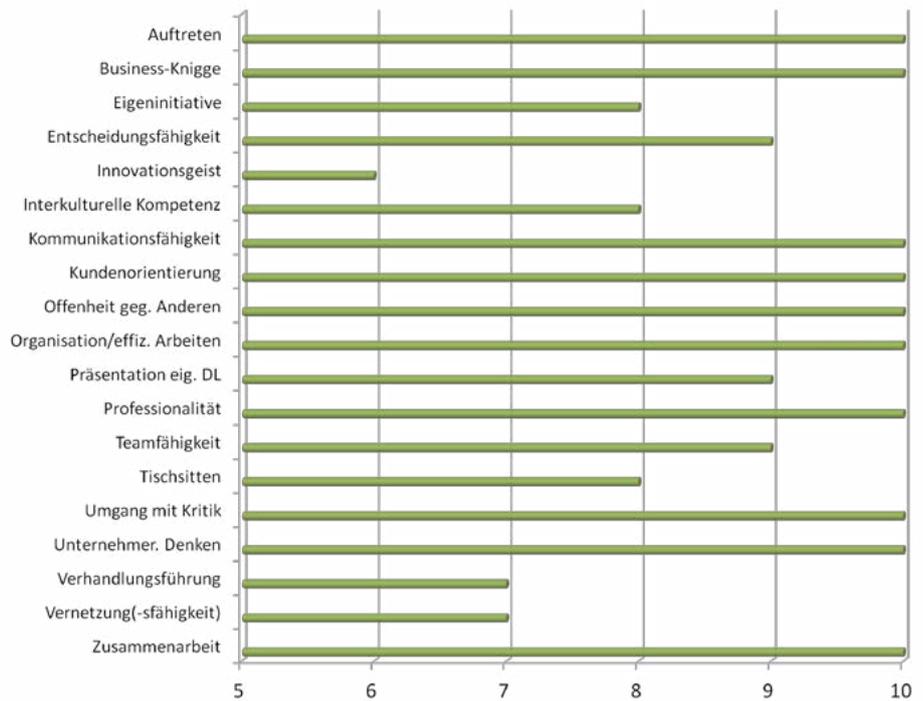
„Die meisten Übersetzer sehen das Projekt, das ihnen anvertraut wird, nicht als gemeinsames Ziel an, sondern als einen Job, der abgewickelt wird. Das heißt nicht, dass sie diesen Job inhaltlich nicht gut machen. Aber für sie ist der Text und nur der Text der Auftrag – sie kümmern sich nicht um Formatfragen, fragen nicht nach Verwendungszweck oder Zielgruppe, wenn es nicht vom Auftraggeber angegeben ist, weisen nicht auf Fehler im Originaltext hin usw.“, so Heinrich Kempf (*), Einkaufsleiter eines mittelständischen Unternehmens, der im Gespräch hinzufügte:

„Zusammenarbeit, das heißt für uns: An einem Strang ziehen, um das gemeinsame Ziel, nämlich das Projekt, zu dem die Übersetzung beiträgt, zu erreichen“. Und: Die Ziele des Auftraggebers berücksichtigen und sich persönlich für die Erreichung dieser Ziele mitverantwortlich fühlen. Dann sei man auch bereit, die Leistung entsprechend zu honorieren. Doch die meisten Übersetzer wickelten die Aufträge ab, schickten ihre Rechnung zusammen mit der Übersetzung und kümmerten sich nicht mehr um den Auftrag, der dann für sie Vergangenheit sei.

„Jeder Handwerker fragt seinen Kunden, ob dieser mit der erbrachten Leistung zufrieden ist – Übersetzer so gut wie nie“, bedauert der Inhaber eines KMU, in dem Übersetzungen in fünf Sprachen regelmäßig benötigt werden, und ergänzt: „Wenn ein Pflasterer beauftragt wird, einen Teilbereich im Hof mit neuen Steinen zu belegen, fragt er, wie er den Anschluss zum bestehenden Teil machen, ob er etwas Besonderes beachten soll usw. Aber die meisten Übersetzer, mit denen wir früher zu tun hatten, schauen nicht nach rechts und nicht nach links“. Eine Kunden-Lieferanten-Beziehung auf Augenhöhe könne jedoch nur entstehen und funktionieren, wenn auch der Übersetzer zeige, dass er unternehmerisch denken und handeln könne und sich die Kommunikation nicht auf den Mailaustausch in unverbindlichem Ton beschränke, so der KMU-Chef.

Unternehmerisches Denken und Handeln

Wie gerade erwähnt, ist dies ein Punkt, der bei den befragten Entscheidern stark bemängelt und als absolut unverzichtbar angesehen wird. Man merke bereits in den ersten Kontakten, ob ein Übersetzer „in etwa weiß, was in einem Unternehmen abgeht“, hieß es. „Leider machen sich viele direkt nach dem Studium oder der Ausbildung an einer Sprachenschule selbstständig, besuchen nicht einmal einen Existenzgründerkurs und legen gleich los, ohne von firmeninternen Prozessen eine Ahnung zu haben“, so das Urteil von Simone Schmidt (*), Einkaufsleiterin für Dienstleistungen in einem



Die Auswertung der Umfrage.

großen Unternehmen. Es fange bei der Erstellung einer korrekten Rechnung an und ende beim „angemessenen Business-Knigge“. Wird im zu übersetzenden Text Terminologie verwendet, die mit einfachen unternehmerischen Prozessen, die nicht einmal firmenspezifisch sind, zu tun haben, merke man sofort, dass dies für den Übersetzer „böhmische Dörfer“ seien, so Bernd Tiller (*), Leiter Kommunikation in einem KMU weiter. Kaufmännische Kenntnisse seien meist fehl am Platz, selbst bei Hochschulabgängern.

„Nur diejenigen, die tatsächlich mindestens 3 bis 4 Jahre in einem Unternehmen tätig waren, haben die Prozesse und Vorgänge kennen gelernt“, so Tiller. Besonders flagrant sei es bei Themen aus dem Bereich Qualitätsmanagement, bei der Berücksichtigung von Formalien im jeweiligen Land der Zielsprache, von sog. Standards, Richtlinien, Regelwerken u. dgl.

„Wir kontaktieren potenzielle Übersetzer oft über ihre Website. Als Antwort kommt eine Mail ohne Signatur, also ohne weitere Kontaktdaten. Will man telefonieren, muss man die Website wieder suchen. Dann ist kein AB besprochen, oder man ruft um 15 Uhr an, und es heißt, man rufe außerhalb der Bürozeiten an“, bemängelte Schmidt (*).

Umgang mit Kritik

Insbesondere Agenturen bemängeln eine völlig fehlende Kritikfähigkeit, beispielsweise wenn Lektoren Kritik äußern bzw. Korrekturen vornehmen. Die erste Reaktion des Übersetzers sei in den meisten Fällen tatsächlich „ein Post in einer der einschlägigen Gruppen auf Facebook, um sich Luft zu machen – auch wenn die Kritik berechtigt ist“, so Carsten Schmall (*), Deutschland-Chef einer großen Übersetzungsagentur. Kaum sei die Mail mit der Kritik beim Übersetzer, antworte dieser in einer Form, die deutlich macht, wie entrüstet und beleidigt er sei. „Da fehlt es an Reife und Souveränität“, so Schmall.

Schon bei meiner kleinen Umfrage zum Thema „Was Agenturen

erwarten“ im Juli 2014 sagte Anne Baumgart, Vendor Manager bei SDL: „Wir nehmen zum Teil viel auf die eigene Kappe, um Fehler in den gelieferten Zieltexten auszubügeln. Wenn zeitlich möglich, wird der Übersetzer um Nachbesserung gebeten, aber oftmals tun sich die Freiberufler schwer, die Kritik zu akzeptieren. Es ist nun mal so, dass der Kunde bestimmt, was er haben möchte.“

Professionalität

Bei der Professionalität fiel das Urteil noch heftiger aus. Müssen die befragten Personen mal auf einen der Firma noch nicht bekannten Übersetzer zurückgreifen, erleben sie manchmal ihr blaues Wunder: unangemessene Formen im Mailverkehr (s. Punkt Kommunikationsfähigkeit weiter unten), joviales Auftreten am Telefon, gänzlich fehlende Kritikfähigkeit, Auslassen über Kunden in den *social media*, mangelnde Bereitschaft, auch nur „einen Strich mehr“ zu machen usw. Es werde darauf gepocht, das sei nicht beauftragt worden oder nicht im Preis enthalten – und dabei bliebe es, berichtete ein Auftraggeber. Die Umwandlung der fünfseitigen PDF-Datei werde mit 40 Euro berechnet, der nachgeschobene Satz mit sage und schreibe 11 Wörtern als eigenständiger Auftrag und selbstverständlich unter Anwendung der Mindestpauschale erledigt und dergleichen mehr. Kein Ab- und Zugeben, kein Geschäftssinn, kein Feeling, so das Urteil der Befragten.

Organisation und effizientes Arbeiten

Ob ein Übersetzer beim eigentlichen Prozess des Übersetzens effizient (und daher in wirtschaftlicher Hinsicht produktiv) arbeitet, das wollte Holger Schmitt (*), ebenfalls Deutschland-Chef einer Agentur, nicht beurteilen. Allerdings weise der zuweilen „ineffiziente Mailaustausch mit etlichen Rückfragen – selbstverständlich je Frage eine Mail“ auf eine ineffiziente Arbeitsweise. Und dies sei keine Seltenheit, wie mir mehr als nur ein Direktkunde bestätigte. Auch die zuweilen ausgeprägte mangelnde Reaktivität beim Beantworten von Anfragen, das Fehlen eines besprochenen Anrufbeantworters u.Ä. seien ein Indiz dafür.

Offenheit gegenüber Anderen

Insbesondere Direktkunden haben (vor allem) deutsche Übersetzer als „recht unflexibel gegenüber Vorschlägen“ zu Abwicklungsprozess und Zusammenarbeit empfunden. Dabei erleichtere doch das Verständnis für andere durch Optimierung der zwischenmenschlichen Beziehungen die Zusammenarbeit, so Achim Kunter (*), der in einem Industrieunternehmen den Sprachendienst leitet und externe Aufträge für 7 Sprachen vergibt. Diese Aussage deckte sich mit dem, was zum Thema **Kundenorientierung** erklärt wurde, wobei Agenturen hierzu meinten, bei ihnen seien die Prozesse klar definiert, das wissen die Übersetzer, die für sie arbeiten, und da gäbe es auch kein „das will ich nicht“ oder „ich mache das immer so / anders“.

Kommunikationsfähigkeit

Der Übersetzer ist Übersetzer geworden, weil er nicht gerne spricht. Gut, da mag etwas dran sein. Aber ein Minimum an kommunikativen Fähigkeiten sollten schon gegeben sein. Bemängelt wurde in der Umfrage, dass die Ansprechpartner in Kundenfirmen mit Mails regelrecht bombardiert wurden – auch in der Art „Haben

Sie meine Mail vom ... nicht bekommen?“. Warum nicht anrufen und die Gelegenheit für ein verbindliches Gespräch nutzen?

Auch zweckmäßigen Mails fehle es an „Formen und Formalien“, so Marianne Meister (*), Leiterin des Einkaufs in einem Unternehmen, das regelmäßig Übersetzungen in vier Sprachen benötigt. Dies zeige sich vor allem bei jüngeren Dienstleistern, denen ein flapsiger Umgangston kaum noch abzugewöhnen sei. Zur Kommunikationsfähigkeit, so Achim Kunter (*), gehören allerdings noch weitere Aspekte, die sich vor allem in der Geschäftsanbahnung zeige. Da gelte es, Argumente zu finden, die das Gegenüber überzeugen, sachlich und einfallsreich auf Einwände zu reagieren und geschickt Kompromisse zu finden, bei denen sich jeder wohl fühlt. Die meisten seien jedoch gar nicht bereit, den Telefonhörer in die Hand zu nehmen, um zu fragen, ob der Preis X in Ordnung ist. Sie nennen ihren Preis in einer Mail und ... melden sich nie wieder. „Ich erinnere mich, dass wir einmal einen Übersetzer für Italienisch suchten, eine Sprache, die sonst nicht sehr häufig bei uns vorkommt. Wir bekamen mehrere Angebote und haben uns für eine Dame entschieden, die uns aufgrund ihrer Referenzen geeignet schien; zudem lag sie preislich unter den Angeboten der anderen, obgleich immer noch bei 14 oder 15 ct. das Wort. Den anderen Übersetzern sagten wir ab und gaben diese zwei Gründe ohne Preisnennung an“, erzählte Kunter (*). „Da antwortete doch tatsächlich ein Übersetzer, der die Absage erhielt: 'Na, dann werden Sie glücklich mit Ihrem Billigübersetzer!' Das ist doch wirklich unfassbar“.

Business-Knigge und Auftreten

Diese beiden Themen möchte ich zusammenfassen, da die Äußerungen der Befragten auf meine Nachfrage hin die gleichen Aspekte betrafen. „Schon bei der Geschäftsanbahnung stellt sich schnell heraus, wer durch sicheres Auftreten, das auf ganz natürliche Weise auf eine gute Kinderstube zurückzuführen ist, punktet“, so Bernd Peters (*), Bereichsleiter in der Zentrale eines internationalen Konzerns. Sein Geschäftsbereich vergibt Monat für Monat umfangreiche Übersetzungsaufträge in bis zu 7 Sprachen. „Wenn es darum geht, ein größeres Projekt zu besprechen – sei es am Telefon oder vor Ort bei uns – sind wir nicht selten überrascht, wie unsicher und wie ungeübt im Umgang mit Geschäftspartnern mancher Übersetzer ist“, so Peters weiter. Er ergänzt, dies betreffe auch Personen jenseits der 30er Altersmarke, die schon länger in der *translation industry* tätig sind. Andererseits gebe es auch diejenigen, die durch ein „ungesund ausgeprägtes Selbstvertrauen unangenehm auffallen“.

„Vergangenes Jahr haben wir unsere Übersetzer erstmals zu einem Erfahrungsaustausch eingeladen, schließlich geht es bei unseren multilingualen Projekten um ein größeres Volumen“, erklärt Katharina Heinz (*), Einkaufsleiterin in einem großen Schweizer Unternehmen. „Wir waren überrascht, in welchem Aufzug der eine oder andere auftrat, wie unbeholfen manche schon bei der Begrüßung waren ... Das setzte sich dann während der informellen Teile, also in den Pausen und beim Mittagessen fort. Von den zwölf Übersetzern, die unserer Einladung gefolgt waren, haben sich lediglich sieben in den Folgetagen nochmals bedankt.“

Übrigens: Diese und ähnliche Aussagen erklären auch, warum der Punkt „Tischsitten“ öfter als 15 Mal erwähnt wurde, so dass er in der Graphik berücksichtigt wurde.

Teamfähigkeit

Gemeint ist – bei multilingualen Projekten und/oder Projekten, die ein enges Zusammenarbeiten mit einem Mitarbeiter in der Auftraggeberfirma erfordern – das gemeinsame Erarbeiten des Themas und der Austausch von bereits erledigten Passagen, Rechercheergebnissen, Herangehensweisen usw. sowie das Annehmen abweichender Ansätze beim Arbeiten. *„Wenn man merkt, dass der eine Übersetzer im Team partout nicht mit den anderen an einem Strang ziehen will, weil er seinen Claim verteidigt, wenn deutlich wird, dass er sein persönliches Ziel – nämlich die Abwicklung des Auftrags – vor das gemeinsame Ziel stellt, dann kann es keine Synergiemöglichkeiten geben, die eine Optimierung der Ressourcennutzung mit sich bringen“*, erklärt Walter Baumann (*), Chef des internen Sprachendienstes in einem multinationalen Konzern. *„Mit solchen Leuten können und wollen wir dann beim nächsten Mal nicht mehr zusammenarbeiten“*.

Präsentation der eigenen Dienstleistung

Generell präsentierten sich selbstständige Übersetzer nicht gut, so das Urteil des Geschäftsführers eines großen Industrieunternehmens: *„Keine oder eine dürftige Website, keine Mailsignatur, kein Anrufbeantworter oder ein AB, der nie abgehört wird ... All das deutet auf wenig Geschäftssinn. Wenn man dann anhand der Rechnung feststellt, dass derjenige die Kleinunternehmerregelung anwendet, geht man automatisch davon aus, dass es sich um einen – wie heißt es noch? – Küchentischübersetzer handelt. Das bedeutet für uns: geringe Planungssicherheit bei den Kapazitäten. Als größeres Unternehmen können wir es uns nicht leisten, mit jemandem zusammenzuarbeiten, der seine Dienstleistung 'nebenbei' erbringt.“*

Entscheidungsfähigkeit

Im Gespräch mit einigen Befragten stellte sich schnell heraus, dass dies eng mit dem unternehmerischen Denken und Handeln sowie mit der Professionalität bzw. der Souveränität in der Ausübung der Geschäftstätigkeit zusammen hängt. Anschaulichstes Beispiel hierfür: Bei einem Auftrag fehlte eine Detailinformation für die Ausführung. Anstatt eine Entscheidung nach dem gesunden Menschenverstand zu treffen, wurde einfach die Übersetzung der betroffenen Passage – drei Seiten – ausgelassen. Der Übersetzer wollte nicht das Risiko eingehen, etwas zu übersetzen, was nicht benötigt wird? Wahrscheinlich. Aber er hätte sich auch bemühen können und den Ansprechpartner anrufen können. *„Der Auftrag wird abgewickelt, mehr interessiert nicht“*, so Heinrich Kempf (*), Einkaufsleiter eines mittelständischen Unternehmens (vgl. auch Punkt *„Zusammenarbeit“*).

Weitere Ergebnisse

Zum Punkt **Eigeninitiative** gab es interessante Rückmeldungen aus einem Arbeitskreis eines Arbeitgeberverbands. Man bemängelte die Eigeninitiative bei der Akquise. *„Wir bekommen öfter Standardmails, die streng genommen als Kaltakquise gelten. Kaum ein Übersetzer ruft an und bemüht sich um ein verbindliches Gespräch, um seine Dienstleistung anzubieten“*, sagt Hans-Martin Klamm (*), Leiter der internen Übersetzungsabteilung eines Chemiekonzerns, und fügt hinzu: *„Dabei wissen wir von unseren Mitarbeitern, die in den*

einschlägigen Fachforen der social media präsent sind, dass oft genug über eine unzureichende Auftragslage geklagt wird. Außerdem gibt es im Netz ausreichend qualifizierte Tipps, wie man bei der Akquise vorgehen sollte“.

Zum Thema **Innovationsgeist** ließ sich aus den Rückmeldungen schließen, dass nur wenige Übersetzer Vorschläge hinsichtlich einer effizienteren Abwicklung unterbreiteten.

Der Punkt **interkulturelle Kompetenz** bezog sich auf die Fähigkeit, bei multilingualen Teamprojekten Teammitglieder aus anderen Ländern oder Kontinenten zu „verstehen“: *„Ein Übersetzer aus Deutschland zum Beispiel sollte sich bemühen zu verstehen, wie der Kollege in Asien oder Südamerika tickt und was er für Probleme hat“*, fordert Sonja Kast (*), verantwortlich für den Einkauf von Dienstleistungen in einem größeren KMU in Österreich.

Unter **Verhandlungsführung** verstehen die Befragten die Fähigkeit eines Übersetzers zu erläutern, warum seine Dienstleistung den von ihm genannten Betrag X kostet, seine Stärken herauszuarbeiten und mit Geschick zu argumentieren, warum gerade er der Richtige für den Job ist, oder zu erklären, warum die Deadline um zwei Tage nach hinten verschoben werden soll. *„Da kommt eine Mail mit der Antwort ‚Geht nicht, kann erst am ... liefern! Ich wiederhole mich: Warum nicht den Hörer in die Hand nehmen und darüber sprechen, um den Termin gemeinsam zu vereinbaren?‘, ärgert sich Hans-Martin Klamm (*).*

Und *last but not least* bemängelte man unter dem Stichwort **Vernetzungs-(fähigkeit)** die Bereitschaft vieler Übersetzer, Kollegen zu empfehlen, wenn sie selbst keine Kapazitäten haben. *„Da spürt man, dass sie auf keinen Fall einem Kollegen ein Stück des Kuchens abgeben wollen“*, sagt Thomas Witter (*), verantwortlich für die Vergabe von Übersetzungsleistungen in einem größeren Unternehmen. *„Lieber arbeiten sie unter hohem Zeitdruck, als dass sie einen Kollegen nennen, der einspringen könnte. Oder sie nehmen den Job an und vermitteln ihn weiter, obwohl wir das nicht gerne sehen“*.

Am Ende dieser kleinen Studie stellt sich die Frage, warum die Situation so ist, wie sie aus der Umfrage hervorgeht, und vor allem, was man tun kann, um sie zu verbessern. Ganz einfach: Einsicht ist der erste Schritt zur Besserung. Wer sich hier und da – auch nur ansatzweise – wiedererkennt und bereit ist, an sich zu arbeiten, hat schon gewonnen.

(*) Namen auf Wunsch der sich äussernden Personen von der Redaktion geändert

Die Autorin:

Giselle Chaumien-Wetterauer ist Diplom-Übersetzerin und war fast drei Jahrzehnte als Ressortleiterin in der Industrie tätig, u.a. im Sprachendienst und in der Kommunikation, bevor sie sich selbstständig machte. Heute berät sie Unternehmen in Sachen Kommunikation, arbeitet als freie Autorin und Fachübersetzerin in den Fachgebieten Technik, Recht, Wirtschaft und Finanzwesen und begleitet junge Menschen in die eigene Selbstständigkeit.

www.gcw-communications.com

Hamburgisches Dolmetschergesetz – Stand der Novellierungsvorbereitungen

Hamburg plant, wie bereits im Infoblatt Nr. 3/2015 (S. 19) ausführlich berichtet, die umfassende Novellierung des Hamburgischen Dolmetschergesetzes.

Die Novellierung ist insbesondere wegen der bereits überfälligen Umsetzung der Europäischen Berufsanerkennungsrichtlinie (2005/36/EG) sowie der zugehörigen Änderungsrichtlinie (2013/55/EU) erforderlich. Als eine wesentliche Veränderung der bisherigen gesetzlichen Regelungen soll das Eignungsfeststellungsverfahren durch ein reines Anerkennungsverfahren ersetzt werden. Dies bedeutet, dass die zuständige Innenbehörde in Zukunft keine eigenen Prüfungsverfahren für den Erwerb des Status „Vereidigte(r) Dolmetscher*in und/oder Übersetzer*in“ mehr durchführen möchte.

Die Innenbehörde erwartet auf Grund der im Dolmetschergesetz geregelten Verbände-beteiligung eine inhaltliche und praktische Unterstützung des Novellierungsvorhabens durch die in Hamburg ansässigen Sprachmittlerverbände. Konkret geht es dabei insbesondere um die Mitarbeit bei der Ausarbeitung der Anlagen zu dem in Aussicht genommenen, neuen Gesetz. Diese Anlagen, die bereits (nach Ansicht des ADÜ nicht zufriedenstellende) Regelungen dazu enthalten, welche akademischen Sprachmittler-Abschlüsse welcher Bildungseinrichtungen in welcher Form von der Stadt Hamburg anerkannt werden, müssen „europäisiert“ werden. Das heißt, sie müssen in Zukunft Regelungen nicht nur zur konkreten Anerkennung inländischer, sprachmittlerischer Bildungsabschlüsse, sondern auch zur Anerkennung entsprechender Abschlüsse aus allen Mitgliedstaaten der Europäischen Union enthalten.

Der ADÜ Nord hat bereits im Frühjahr 2015 anlässlich eines vorbereitenden Gesprächs bei der Innenbehörde seine grundsätzliche Bereitschaft zu einer entsprechenden Mitwirkung zugesagt. Die Behörde hat in Vorbereitung auf die Bildung einer geeigneten Novellierungs-kommission in der Zwischenzeit

Gespräche mit Vertretern der anderen in Hamburg ansässigen Sprachmittlerverbände geführt. Die Vorbereitungen gehen wegen der enormen Arbeitsbelastung der Behörde insbesondere auf Grund der aktuellen Situation des starken Flüchtlingszustroms nach Hamburg und einer vergleichsweise dünnen Personaldecke allerdings nur langsam voran.

Im Hinblick auf den Umfang der Recherchen und sonstigen Arbeiten, die für die Ausarbeitung der oben erwähnten Anlagen zum neuen Dolmetschergesetz erforderlich sein werden, hat der Referent für Vereidigtenangelegenheiten der Innenbehörde kürzlich einen praktischen Vorschlag dahingehend unterbreitet, die Möglichkeit einer finanziellen Förderung des Novellierungsvorhabens durch EU-Fördergelder aus dem Europäischen Sozialfonds ESF zu prüfen.

Nach einem einleitenden Schriftverkehr zwischen unserem Verband und der Innenbehörde werden diesbezüglich inzwischen Gespräche geführt. Die Behörde hat die vom ADÜ Nord vorgeschlagene Prüfung zugesagt und befasst sich derzeit intern mit dem Vorgang. Unter Umständen wird in der Sache demnächst auch der für ESF-Förderanträge zuständige Mitarbeiter der Behörde für Arbeit und Soziales der Stadt Hamburg eingeschaltet werden.

Wir sehen in dem obigen Vorschlag einen sehr konkreten und konstruktiven Beitrag unseres Verbandes zur Arbeit der Innenbehörde. Sollten EU-Fördergelder tatsächlich beantragt und u. U. sogar bewilligt werden, würde dies die Novellierungsarbeiten offensichtlich nachhaltig befördern. Es ist zu früh, hierzu konkrete Überlegungen anzustellen oder gar Planungen vorzunehmen, da ja noch überhaupt nicht sicher ist, ob es zu dem angedachten Antrag auf Bewilligung von EU-Fördergeldern kommen wird. Der ADÜ Nord steht aber im direkten Kontakt mit der zuständigen Mitarbeiterin der Innenbehörde und wird hoffentlich bald Neues und Positives von dieser erfahren.

js

ADÜ Nord-Workshop: Einstieg ins Lektorat

Referentin: Henrike Doerr

Übersetzer und andere Textschaffende werden häufig gebeten, auch das Lektorat zu übernehmen. Der Workshop „Einstieg ins Lektorat“ bereitet Sie darauf vor, Ihren Kunden diesen Wunsch in Zukunft zu erfüllen. Am Ende des Seminars haben Sie einen Überblick über die Arbeitsbereiche und Arbeitsmethoden des Lektors, kennen einige Hilfsmittel sowie Hintergründe zur Auftragslage und den Umgang damit. Neben dem Wissenserwerb eignen Sie sich praktische Kenntnisse in der Textarbeit an. Sie haben am Ende des Seminars erste Schritte in der praktischen Lektoratsarbeit getan.

Seminarinhalte:

Die Beantwortung u. a. folgender Fragen:

- Was ist ein Lektorat?
- Was macht ein Lektor?
- Wie wird lektoriert?
- Wie mache ich Texte besser?
- Wie lektoriere ich Übersetzungen?
- Wie kalkuliere ich Honorare im Lektorat?
- Wie finde ich als Lektor Kunden?

Zielgruppe:

Dieses Seminar richtet sich an Einsteiger ins Lektorat generell sowie an Übersetzer und Dolmetscher, die als zusätzliche Dienstleistung das Lektorieren anbieten möchten.

Methoden:

Es handelt sich um einen Workshop, das heißt, dass referierende Passagen durch eine Vielzahl praktischer Übungen ergänzt werden. Bei den Übungen wechseln sich die Methodiken ab: Es gibt Aufgaben, die allein zu lösen sind, Übungen in Gruppen zu zwei oder mehr Personen, Textübungen, Sprechübungen etc.

Hinweis:

Es ist kein besonderes Material notwendig. Rechner müssen nicht mitgebracht werden.

Henrike Doerr ist freiberuflich als Lektorin, Redakteurin und Seminarleiterin tätig. Nach dem Studium der Germanistik und Philosophie an der Universität Leipzig arbeitete sie mehrere Jahre als Lektorin in einem Belletristik- sowie in einem Fachbuchverlag (Fachkenntnisse u. a. in den Bereichen Wirtschaft, Finanzmarkt, Börse, Literaturwissenschaft, Linguistik). Außerdem war Henrike Doerr als Übersetzerin für Englisch und Deutsch in einer Agentur tätig, was ihr beim Übersetzungssektor dienlich ist.

Der Workshop findet statt am 8. April 2016, 14-17 Uhr und 9. April 2016, 10-17 Uhr
im Hotel Panorama in Hamburg-Harburg
Kosten: 330 € (Frühbucherrabatt)



Henrike Dörr

Anzeige



**Machen Sie
sich bereit**

Startschuss für unser
neues Produkt: tekomp 2015

www.across.net

across 
Language Technology
for a Globalized World.

Seminare des ADÜ Nord

9.-11. November / 4.-6. Dezember

Dr. Isabelle Thormann, RAin Jana Hausbrandt

Nachweis von Kenntnissen in deutscher Rechtssprache

Nach den neuen Regelungen müssen Kolleginnen und Kollegen in Niedersachsen zur Erlangung oder Verlängerung der Vereidigung bzw. Beeidigung Kenntnisse der Rechtssprache nachweisen und dazu eine Prüfung absolvieren. Der ADÜ Nord hat bei Dr. Thormanns Kursen einen Sonderrabatt für die Seminare bzw. Webinare zur Prüfungsvorbereitung sowie für die Prüfung ausgehandelt. Diese ist vom Landgericht Hannover und vom Schleswig-Holsteinischen Oberlandesgericht anerkannt.

2015-E2 · 20./21. November 2015 · Dr. Thea Döhler

Sprachmittler starten durch

Selbstständig als Übersetzer und Dolmetscher arbeiten – ja. Aber wie geht das? Was ist zu beachten, wenn der Einstieg in den Markt nicht gleich der Ausstieg werden soll? Eins ist klar: Arbeit auf eigene Rechnung und Verantwortung erfordert mehr als Sprachkenntnisse und Kreativität.

Dieses Seminar vermittelt in komprimierter Form alles, was Sie für den Geschäftsalltag als Freiberufler wissen müssen: von rechtlichen Grundlagen und der Vertragsgestaltung über Steuern und Versicherungen bis hin zur Kalkulation und Akquise von Aufträgen. Frühbucherrabatt bei Anmeldung bis 25. Oktober 2015

Katrin Reinhardt Webinare

11. bis 21. Januar 2016 · 9 – 10.40 Uhr

Grundlagen des Maschinenbaus:

6 Onlineblöcke zu je 90 min

8. bis 17. Februar 2016 · 9 – 10.40 Uhr

Werkzeugmaschinen und Fertigungstechnik:

6 Onlineblöcke zu je 90 min

4. bis 14. April 2016 · 9 – 10.40 Uhr

Technische Zeichnungen beim Übersetzen

6 Onlineblöcke zu je 90 min

Details hier: www.engineering-translations.de

2015-E3 · 28. November 2015 · Thomas Imhof

CAT-Tools für Einsteiger

- Was ist CAT und wozu brauche ich ein TM-System?
- Was ist ein Terminologieverwaltungssystem?
- Kurzvorstellung der aktuellen TM-Systeme und ihrer Stärken
- Live-Vorführung von SDL Trados Studio 2014, memoQ 2013, Dejavu X3, Across 5.x
- Installationsparty – geführte Installation der Demoversionen von SDL Trados Studio 2014 und memoQ 2013 auf dem eigenen mitgebrachten Laptop
- Begleitete Gehversuche mit der neu installierten Software
- Kurzeinweisung in die Übersetzung mit SDL Trados Studio 2014 und memoQ 2013

Max. 10 Teilnehmer, keine Vorkenntnisse erforderlich

Für die Installationsparty sollte ein eigener Laptop mitgebracht werden. Frühbuchertermin: 28. Oktober 2015



Das Trados-Seminar von Thomas Imhof am 10.10. war wieder einmal ausgebucht.

Einsteigerstammtisch

29. Oktober und 26. November

im Abaton Bistro

Grindelallee 14a

20146 Hamburg

ACADEMIA-Webinare

2. November 2015 · 19 bis 20.30 Uhr · Dr. Stephan List

Aufgabenmanagement leicht gemacht

Der Coach und Produktivitätsspezialist Dr. Stephan List zeigt, wie Sie auf einfache Art mit einer effizienten und ergebnisorientierten Aufgabenorganisation den Überblick über alle Aufgaben behalten, Ihren Arbeitsalltag planen und Verbindlichkeit bei Kollegen, Kunden und Lieferanten herstellen.

3. November 2015 · 19 bis 20.30 Uhr · Katrin Pougin

Nützliche Tools für Freelancer

Das Webinar stellt nützliche (kostenlose) Tools vor, die den Alltag von Freiberuflern erleichtern. In diesem praxisbezogenen Webinar werden schwerpunktmäßig die Themen Datenstrukturen, Datenmanagement, die Datensicherung sowie ein PDF-Tool behandelt.

5. November 2015 · 18 bis 19.15 Uhr · Georgia Mais

Werkstoffkunde – eine Einführung

Insbesondere im technischen Bereich müssen sich Sprachmittler mit dem Thema Werkstoffe auseinandersetzen. Die Referentin Georgia Mais, Diplom-Ingenieurin und Diplom-Übersetzerin, liefert Einblicke in die Grundlagen der Werkstoffkunde und stellt Werkstoffgruppen, Kennwerte sowie Prüfverfahren vor.

10. November 2015 · 19 bis 20.30 Uhr ·

Natascha Dalügge-Momme

Tausendsassas für Freelancer: die richtigen Apps für iPad & iPhone

Die langjährige Fachübersetzerin und Expertin für mobiles Arbeiten, Natascha Dalügge-Momme, zeigt Ihnen, welche iPad- oder iPhone-Apps Sie im Arbeitsalltag produktivitäts- und effizienzsteigernd einsetzen können.

16. November 2015 · 19 bis 20.30 Uhr · Beate Kreischat

Windows 7: Sicher und produktiv bis 2020

Ein Webinar zu Windows 7, obwohl Windows 10 bereits erschienen ist? JA! Der unmittelbare Nachfolger Windows 8 konnte sich nie richtig durchsetzen, und viele Benutzer sind noch nicht bereit für den Wechsel zu Windows 10. Erfahren Sie, wie Sie noch sicherer und produktiver mit Windows 7 arbeiten können. Gleichzeitig erhalten Sie wichtige Informationen für einen reibungslosen Umstieg auf Windows 10.

19. und 26. November 2015 · 18 bis 19.30 Uhr ·

Maria Teresa Poggi-Reber

Einführung in das italienische Familienrecht (zwei Module)

Das Webinar vermittelt Grundwissen zum deutschen und italienischen Familienrecht mit Blick auf Unterschiede und Gemeinsamkeiten der einschlägigen Rechtsinstitute. Die Volljuristin

und Übersetzerin Maria Teresa Poggi-Reber beleuchtet außerdem die jüngsten Entwicklungen im Familienrecht auf italienischer und europäischer Ebene.

25. November 2015 · 18 bis 19.30 Uhr · Dr. Thea Döhler

Systematik und Kontinuität statt spektakulärer Strohfeuer: Wie freiberufliche Sprachmittler attraktive Kunden und Aufträge gewinnen

Alles was Sie über eine strukturierte, systematische Kundenakquise wissen müssen: vom ersten Kontakt bis zum Verkaufsgespräch.

3. Dezember 2015 · 18 bis 19.30 Uhr ·

Dr. Christiane Feldmann-Leben

Basiswissen Chemie: Teil 1

Die Referentin Dr. C. Feldmann-Leben, langjährige Übersetzerin mit Promotion im Fach Chemie, vermittelt grundlegende Kenntnisse der allgemeinen Chemie.

10. Dezember 2015 · 18 bis 19.30 Uhr ·

Dr. Christiane Feldmann-Leben

Basiswissen Chemie – Teil 2

In diesem Webinar führt Sie die Referentin Dr. C. Feldmann-Leben, langjährige Übersetzerin mit Promotion im Fach Chemie, in die Grundlagen der "Organischen Chemie" ein.

21. Januar 2016 · 19 bis 20.30 Uhr ·

Dr. Christine Feldmann-Leben

Energiespeicher

Die langjährige Fachübersetzerin und promovierte Chemikerin Dr. Christiane Feldmann-Leben führt Sie in die elektrochemischen Grundlagen der verschiedenen Batterie- und Akkutypen ein und gibt einen Ausblick auf zukünftige Entwicklungen.

Mitglieder des ADÜ Nord erhalten einen Rabatt von 10 % auf den Nettopreis.

Mehr Infos und Buchungen unter:

<https://www.academia-webinars.de/>

**ADÜ Nord auf
Facebook und Twitter**

<https://www.facebook.com/ADUE.NORD>

[@aduenord](https://twitter.com/aduenord)

Der ADÜ Nord auf Facebook, Twitter und ADÜ-Nordlicht

Liebe ADÜ-Nord-Kollegen!

Seit letztem Sommer sind wir auf Facebook vertreten und haben dort unsere eigene ADÜ-Nord-Seite eingerichtet. Wir möchten Euch herzlich einladen, uns zu dort zu besuchen und mit „gefällt mir“ zu markieren: <https://www.facebook.com/ADUE.NORD>. Auf unserer Facebook-Seite findet Ihr Hinweise auf ADÜ-Nord-Veranstaltungen, Webinare, Seminare und andere Themen sowie nützliche Links zu anderen Seiten, Gruppen und Informationen. Besucht uns gern und teilt Kommentare und Links zu Blogs und interessanten Artikeln. Auf Facebook gibt es viele lebendige Diskussionsgruppen zum Dolmetschen und Übersetzen. Die Gruppenmitglieder unterstützen sich gegenseitig bei Terminologiefragen, mit Links zu interessanten Seiten, sie bieten Informationen, Treffen werden organisiert und das Wichtigste: Man findet Freunde!

Es gibt zum Beispiel:

| | |
|---|--|
| https://www.facebook.com/groups/glossarissimo/ | (sehr nützlich, viele Glossare usw.) |
| https://www.facebook.com/groups/240866419332250/ | (deutsche Gruppe: Übersetzer/innen) |
| https://www.facebook.com/groups/newtranslationtools/ | (nützlich für CAT-Fragen) |
| https://www.facebook.com/groups/791851640872021/ | (Trados Studio 2014 – Forum und Unterstützung) |

Twitter

Seit Ende 2013 informieren wir in Echtzeit über unsere Aktivitäten: Eike Katharina Adari-von Kleist twittert für uns interessante Nachrichten und Veranstaltungshinweise. Folgen Sie dem ADÜ Nord auf Twitter: @aduenord.

ADÜ-Nordlicht

Liste für Kontakt, Diskussion und Wissensaustausch

ADÜ-Nordlicht ist eine Diskussionsliste für Mitglieder des ADÜ Nord. Sie wird nicht direkt vom Verband betrieben, sondern wurde von einer Gruppe von Mitgliedern initiiert. Auf ADÜ-Nordlicht kann man sich über berufs- und verbandsrelevante Themen austauschen – und einander kennen lernen und sich näher kommen. Näheres gibt es unter www.adue-nord.de, Mitglieder, ADÜ-Nordlicht.

Impressum

| | |
|------------------|---|
| Redaktion | Annika Kunstmann  annika@adue-nord.de |
| Layout | Carmen Engelhardt,  www.carmen-engelhardt.de |
| Druck | wir machen druck, Backnang |
| Korrektur | Dörte Johnson  www.fachuebersetzungen-medizin.de Ragna Möller  www.ragnamoeller.de |
| Autoren | Lea Bodora  lea@adue-nord.de Giselle Chaumien  www.gcw-communications.com Carmen Engelhardt  www.carmen-engelhardt.de Svenja Huckle  svenja@adue-nord.de Jörg Schmidt  www.converbis.de Natalia Storm  www.uebersetzungen-storm.de |

Leserbriefe und Mitteilungen

 infoblatt@adue-nord.de
 Infoblatt des ADÜ Nord
 040 70385212

Erscheinen und Auflage

6 Ausgaben pro Jahr · Druckauflage 500 Exemplare · E-Abo ca. 575 Exemplare
· Internetaufrufe ca. 2500 Exemplare · ISSN (Druckversion) 1619-2451
Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung der Autoren, nicht notwendigerweise die der Redaktion oder des ADÜ Nord wieder.
© ADÜ Nord, 2014. Nachdruck oder elektronische Vervielfältigung, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion.

Anzeigenpreisliste Nr. 6

Gültig ab 1. Januar 2012, alle Preise zzgl. 19% Mehrwertsteuer.

Anzeigen

Platzierungswünsche werden nach Möglichkeit berücksichtigt.

| | |
|---------------------------------------|----------|
| 1/4 Seite im Innenteil, 90 × 125 mm | 75,00 € |
| 1/3 Seite im Innenteil, 185 × 80 mm | 95,00 € |
| 1/2 Seite im Innenteil, 185 × 125 mm | 120,00 € |
| 1/1 Seite im Innenteil, 210 × 297 mm* | 210,00 € |
| U2, U3 oder U4 (nur 1/1*) | 280,00 € |

Bitte farbige, druckfertige Daten als PDF oder JPG (CMYK, 300 dpi Auflösung) liefern. *Plus 3 mm Beschnitt umlaufend, Dateiformat inkl. Beschnitttrand = 216 × 303 mm. Hintergrundgrafiken und -bilder, die an den Seitenrand heranreichen sollen, bitte bis in den Anschnittbereich hinein platzieren.

Beilagenwerbung

Preise jeweils pro Blatt DIN A4 oder kleiner, bis 160 g/m²
Gesamte Druckauflage 80,00 €

Diese Preise setzen die Lieferung der Beilage durch den Kunden voraus.
Die Beilage muss rechtzeitig zum Redaktionsschluss vorliegen.

Kleinanzeigen

In der Rubrik »Kleinanzeigen« können ADÜ-Nord-Mitglieder kostenlos berufsbezogene Anzeigen schalten. Kommerzielle Werbung, z. B. für Sprachmittlerleistungen, wird in diesem Rahmen nicht angeboten.

Kontakt für Anzeigen: Georgia Mais  georgia@adue-nord.de

Service

In eigener Sache

CAT-Beratung

Im Rahmen der CAT-Beratung können ADÜ-Nord-Mitglieder Fragen rund um CAT-Tools (Computer Aided Translation) an **Thomas Imhof**, Übersetzer und Berater für Sprachtechnologie aus Hamburg, stellen.

Die Beratung erfolgt per E-Mail. Bitte senden Sie Ihre Fragen (ggf. mit Anhängen und Screenshots) an catberatung@adue-nord.de. Thomas Imhof sieht sich die E-Mails an und antwortet Ihnen zeitnah per E-Mail oder Telefon. }

Rechtsberatung

Durch die Kooperation mit ATICOM und dem BDÜ-Landesverband Bremen-Niedersachsen beträgt die Dauer der Rechtsberatung 4 Stunden. Die Rechtsberatung findet regelmäßig an jedem **1. und 3. Montag** des Monats statt (vorbehaltlich Urlaubszeiten), und zwar von **15 bis 19 Uhr**.

Nächste Termine: 19.10. | 02.11. | 16.11. | 07.12. | 21.12.2015

Der beratende Rechtsanwalt ist **Dr. Wolfram Velten**. Er ist zu den Sprechzeiten unter unserer speziellen Telefonnummer [040 21980939](tel:04021980939) erreichbar.

Die Rechtsberatung steht nur Mitgliedern des ADÜ Nord bzw. der kooperierenden Verbände offen und kann zu den angegebenen Zeiten telefonisch in Anspruch genommen werden. Es gibt auch die Möglichkeit, persönliche Gesprächstermine in der Kanzlei von Dr. Wolfram Velten zu vereinbaren. }

Steuerberatung

Mitglieder des ADÜ Nord können eine telefonische Steuerberatung in Anspruch nehmen, die von **Steuerberater Hans Dohrndorf**, Partner der von Berlichingen & Partner Steuerberatungsgesellschaft in Hamburg, angeboten wird.

Dieser Service ist für Mitglieder des ADÜ Nord kostenlos und deckt die Beantwortung steuerlicher Fragen ab, die direkten Bezug zur Ausübung ihres Berufs als Dolmetscher/Übersetzer haben. Weitergehende Leistungen wie das Anfertigen von Steuererklärungen fallen nicht hierunter und sind ggf. vom Mitglied selbst zu tragen.

Unter [040 35763513](tel:04035763513) beantwortet Hans Dohrndorf **werktags zwischen 17 und 18 Uhr** Ihre Fragen. }

Mitgliederdatenbank – Aktualisierungen

Alle Mitglieder des ADÜ Nord können die meisten ihrer Eintragungen in der Mitgliederdatenbank im Internet unter www.adue-nord.de selbst bearbeiten. Dazu haben Sie ein Schreiben mit Ihrem persönlichen Benutzernamen und Kennwort erhalten.

Für einige Änderungen ist weiterhin ein Nachweis erforderlich (Aufnahme weiterer Sprachen, Vereidigung, akademische Titel, Einzugsermächtigung etc.). Bitte melden Sie solche Änderungen weiterhin bei Noëlle Friebe in der Geschäftsstelle (info@adue-nord.de).

Wenn Sie Ihre Daten nicht selbst bearbeiten möchten, geben Sie bitte die gewünschten Änderungen wie bisher der Geschäftsstelle bekannt. Bei Fragen oder Problemen bei der Anmeldung wenden Sie sich bitte an Noëlle Friebe (info@adue-nord.de). }

Abonnement

Elektronischer Versand (PDF-Datei)

kostenlos, bitte anfordern bei infoblatt@adue-nord.de

Bitte beachten: Aus technischen Gründen (begrenzte Kapazität der E-Mail-Postfächer einiger Abonnenten) versuchen wir, die Größe der zu versendenden PDF-Datei unter 2 MB zu halten. Dadurch kann die Auflösung der Bilder leiden. Wir bitten um Ihr Verständnis.

Gedruckte Ausgabe

Jahresabonnement (6 Ausgaben mit je mindestens 24 Seiten):

27 € im Inland (inkl. 7 % MwSt.), 45 € im Ausland, inkl.

Porto- und Versandkosten; zu bestellen über das Internet

(www.adue-nord.de > Bestellungen).

Vorzugspreis für BDÜ-Mitglieder

Für BDÜ-Mitglieder kostet das Infoblatt-Abonnement 23 €

im Inland (inkl. 7 % MwSt., inkl. Porto- und Versandkosten). }

Hinweise

Die Inhalte des Infoblatts werden nach bestem Wissen erstellt, die Redaktion übernimmt jedoch keine Gewähr für Richtigkeit, Gültigkeit oder Vollständigkeit. Links zu externen Internetangeboten sowie von dort aus weiterführende Links verweisen auf Inhalte fremder Anbieter, für die nur der jeweilige Anbieter verantwortlich ist. }

Redaktions- und Anzeigenschluss für das nächste Infoblatt:
Montag, 16. November 2015.

Veranstaltungen des ADÜ Nord

Grupo de español

Die Sprachgruppe Spanisch trifft sich regulär an **jedem dritten Dienstag in geraden Monaten**. Wir nutzen unsere Treffen vor allem, um den Kontakt untereinander zu pflegen und uns fachlich auszutauschen. Wir besuchen auch Veranstaltungen, die einen Bezug zu spanischsprachigen Kulturen haben. Wir bestimmen kurzfristig, wo wir uns treffen. Um uns abzustimmen und für die allgemeine Kommunikation benutzen wir den E-Mail-Verteiler (Diskussionsgruppe bei Yahoo Groups). Hierzu bei www.yahoomail.com anmelden und eine E-Mail an meine Kontaktadresse senden. Wir freuen uns auf weitere interessierte Kolleginnen und Kollegen.

Karmele Rodríguez 04105 152062 [✉ karmele@adue-nord.de](mailto:karmele@adue-nord.de) {

Dialogo italiano

Wir treffen uns ab diesem Jahr nur noch vierteljährlich (März/Juni/September/Dezember), werden aber weiterhin ganz informell über aktuelle Themen, die die italienische Öffentlichkeit und den beruflichen Alltag bewegen, diskutieren. Herzlich willkommen sind alle Kolleginnen und Kollegen aus dem Großraum Hamburg mit Arbeitssprache Italienisch, wobei eine Mitgliedschaft im ADÜ Nord nicht erforderlich ist.

Der jeweilige Treffpunkt wird von Mal zu Mal vereinbart. Dazu kommen weitere Treffen, die an andere Veranstaltungen, beispielsweise des Italienischen Kulturinstituts, geknüpft sind (Lesungen, Kino- oder Theateraufführungen, etc.).

Die neue Ansprechpartnerin ist:

Renate Albrecht [✉ mail@renate-albrecht.de](mailto:mail@renate-albrecht.de)

Stammtisch in Lübeck

Wir treffen uns jeden zweiten Mittwoch im Monat, ab 18.30 Uhr, Sprachmittler jeder Couleur willkommen. Kontakt: Kathrin Schlömp, [✉ schloemp@ankatrans.de](mailto:schloemp@ankatrans.de)

Table ronde francophone

Nous nous rencontrons tous **les premiers mercredis du mois** à partir de **19.30 h au Café SternChance** (Sternschanzenpark, Schröderstiftstraße 7, 20146 Hamburg), pour échanger en français sur tous les aspects de notre activité et élaborer un réseau de coopération. Le groupe communique sur une liste de diffusion entre les réunions mensuelles. Bienvenue à toute personne intéressée, l'adhésion à l'ADÜ Nord n'est pas obligatoire. Pour toute question, s'adresser à :

Dominique Bohère [☎ 040 5603828](tel:0405603828) [✉ d.bohere@t-online.de](mailto:d.bohere@t-online.de) {

Круглый стол

Die Russisch-AG trifft sich üblicherweise **alle 2 Monate** bei einer Teilnehmerin/einem Teilnehmer zu Hause. Termin, Thema und Ort des nächsten Treffens stehen noch nicht fest. Interessenten sind jederzeit herzlich willkommen und melden sich bitte bei:

Eleonora Büchner [✉ eleonora_buechner@t-online.de](mailto:eleonora_buechner@t-online.de)

Добро пожаловать к нашему столу.

Einsteigerstammtisch

Der Hamburger Stammtisch für Einsteiger ist die erste Anlaufstelle für Berufsanfänger, die sich mit Kollegen über Existenzgründung und berufliche Selbstständigkeit austauschen möchten. Die Treffen finden regelmäßig am **letzten Donnerstag des Monats um 19.30 Uhr** in der »Filmhauskneipe«, Friedensallee 7 in Hamburg-Ottensen statt.

Die nächsten Termine sind: 29. Oktober und 26. November.

Damit die Teilnehmer auch außerhalb der Treffen in Kontakt bleiben können, gibt es die Yahoo-Gruppe »Einsteigerstammtisch«:

[✉ http://de.groups.yahoo.com/group/einsteigerstammtisch](http://de.groups.yahoo.com/group/einsteigerstammtisch).

Kontakt: Sylvie Pochet [☎ 040 446040](tel:040446040) [✉ sylvie@adue-nord.de](mailto:sylvie@adue-nord.de)

