

Liebe GLD-Mitglieder!

von *Frieda Ruppaner-Lind, GLD Administrator*

Wie viele andere GLD-Mitglieder habe auch ich mich darüber gefreut, so viele bekannte und auch neue Gesichter bei den GLD-Veranstaltungen anlässlich der ATA-Konferenz in New Orleans zu sehen. Eine der besten Gelegenheiten für den Gedankenaustausch bot wohl die GLD-Happy Hour, die in einem gemütlichen Barbereich des Konferenzhotels stattfand und sehr gut besucht war. Bereits am späten Nachmittag waren die Karten dafür ausverkauft. Auch an der am folgenden Tag stattfindenden GLD-Jahresversammlung nahmen zahlreiche GLD-Mitglieder teil und trugen viele konstruktive Vorschläge bei. Die GLD ist inzwischen 1069 Mitglieder stark, seit keine separaten Gebühren mehr für die Mitgliedschaft in den Divisions anfallen, und diese Mitglieder befinden sich in Ägypten, Argentinien, Australien, Belgien, Brasilien, China, Costa Rica, Deutschland, Ecuador, England, Finnland, Frankreich, Indien, Israel, Italien, Kanada, Kasachstan, Mexiko, Norwegen, Österreich, Puerto Rico, Rumänien, der Schweiz, Spanien, Südafrika, der Tschechischen Republik, der Türkei, Uruguay und natürlich auch den USA.

Anlässlich der Jahresversammlung trat auch Ruth Gentes Krawczyk ihr Amt als Assistant Administrator der GLD an und löste somit Jutta Diel-Dominique ab, deren zweite Amtsperiode abgelaufen war. Ruth hat sich bereits in die Arbeit gestürzt und sehr gute Themenvorschläge für die ATA-Konferenz in San Francisco im nächsten Jahr gemacht. Wir werden uns im Lauf der nächsten Monate damit beschäftigen, welche Themen die GLD-Mitglieder interessieren und welche Sprecher wir für unsere Division einladen sollen, besonders in Bezug auf die Preconference-Seminare. Wie jedes Jahr, versuchen wir dabei soweit wie möglich die Wünsche unserer Mitglieder zu berücksichtigen. Leider waren die für die GLD gedachten Seminare in New Orleans nur sehr schwach besucht, wobei mehrere Faktoren eine Rolle spielen könnten. Zunächst war die gesamte Teilnehmerzahl mit ca. 1250 geringer als im Vorjahr; ein weiterer Faktor könnte die zunehmende Anzahl dieser Preconference-Seminare sein, die im Verlauf der letzten fünf Jahre stetig bis auf 21 Seminare angestiegen ist. Da diese

In this issue...

Liebe GLD-Mitglieder!	1
ATA Conference 2006 in New Orleans	3
Minutes of the GLD Meeting at the ATA Conference	7
Juristische Übersetzungen	9
Gleicher Job, gleiche Chancen?	18
Let Out the Book Inside You	23
Announcements	25
Dictionary Reviews	27
Calendar of Events	35

interaktiv

The newsletter of the German Language Division (GLD) is a quarterly publication within the American Translators Association.

Opinions expressed in this newsletter are solely those of their authors. Articles are subject to editing. Submissions for publication are invited and may be mailed, faxed or emailed (the latter preferred) to the editors. The copyright on all articles remains with the authors.

Editors

Abigail Dahlberg, Kansas City, MO
Tel.: 816-792-0455
platinum-translations@web.de

Roland Grefer, Dunedin, FL
Tel.: 646-502-7455
r.grefer@gmx.net

Astrid Kaeser, Baden, Austria
Tel.: +43 2252 252 798
astrid.kaeser@gmx.net

Rainer Klett, Philadelphia, PA
Tel.: 215-843-1843
RainerKlett@aol.com

Proofreaders

Janice Becker, Chicago, IL
Tel: 312-201-1626
jbecker@gabt.net

Susanne van Eyl, Evansville, IN,
Tel.: 812-303-3441
sve@vaneyl.com

German Language Division of the American Translators Association

American Translators Association
225 Reinekers Lane, Suite 590
Alexandria, VA 22314
Tel: 703-683-6100
Fax: 703-683-6122
website: www.atanet.org

Officers of the GLD

Administrator

Frieda Ruppner-Lind, Leawood, KS
Tel: 913-648-6054
frieda@friedadot.com

Assistant Administrator

Ruth Gentes Krawczyk, Marietta, OH
Tel: 740-376-0844
ruth@krawczyktranslations.com

Website Committee Chair

Michael Wahlster, Columbia, MO
Tel: 573-445-6537
Michael@GW-Language.com

Seminare am Tag vor der eigentlich Konferenz stattfinden, entstehen für die Teilnehmer auch noch zusätzliche Kosten wie z. B. Hotelübernachtung, verlorene Arbeitszeit usw.

Bei der GLD-Jahresversammlung wurde auch das Format der GLD Happy Hour zur Diskussion gestellt, das in den letzten Jahren sehr erfolgreich gewesen ist. Im Hinblick auf die ATA-Konferenz in San Francisco wäre es schön, eine Veranstaltung zu planen, bei der man länger zusammen sein kann, als es im Rahmen eines Empfangs im Konferenzhotel möglich ist. Die GLD kann übrigens in San Francisco ihr zehnjähriges Jubiläum feiern. Bei der im Jahr 1997 stattfindenden ATA-Konferenz in San Francisco wurde die GLD offiziell als Division anerkannt – also Grund zum Feiern!

Das Protokoll der GLD-Jahresversammlung finden Sie auf Seite 7 dieser Ausgabe des *interaktiv*. Ein Konferenzbericht von Abigail Dahlberg schildert die Konferenz aus der Perspektive eines „Konferenz-Neulings“.

Ein weiterer Diskussionspunkt war eine separate GLD-Konferenz. Es besteht allgemein Interesse an einer solchen Veranstaltung und es gibt außerdem die Möglichkeit, im Rahmen eines „ATA Professional Development Seminars“ einen starken deutschen Programmteil einzubauen.

Ebenfalls zur Sprache kam die GLD-Liste in Yahoo Groups. Aufgrund von Anregungen und mit der tatkräftigen Mithilfe von GLD-Mitgliedern wurde die Willkommensnachricht, die neue Listenmitglieder erhalten, umformuliert und enthält eine Reihe von Empfehlungen für das faire Verhalten auf der Liste. Wir hoffen, dass alle, die diese Nachricht erhalten, sie auch lesen und die darin enthaltenen Empfehlungen berücksichtigen, wenn sie sich an der Liste beteiligen. Die bestehende Netiquette wird ebenfalls noch etwas angepasst. Die bisherige Version steht im Bereich „Files“, „gldlist-store“ zur Verfügung.

Abschließend möchte ich mich noch sehr herzlich bei allen GLD-Mitgliedern bedanken, die sich bei der ATA-Konferenz in New Orleans mit ihren Vorträgen am Programm beteiligt haben. Diese Vorträge von Kollegen und Kolleginnen finden immer großen Anklang und tragen dazu bei, dass wir andere Perspektiven kennen lernen und unseren Horizont erweitern. Eine Auswahl der Vorträge befindet sich bereits auf der GLD-Website (www.americantranslators.org/divisions/GLD) und steht zur Ansicht oder zum Herunterladen zur Verfügung und kann sich in den nächsten Wochen noch erweitern.

In dieser letzten Ausgabe des *interaktiv* für 2006 möchte ich Ihnen zum Jahresende noch eine schöne Weihnachtszeit sowie viel Glück und Erfolg im neuen Jahr wünschen – und natürlich auch einen guten Rutsch!

Herzlichst
Frieda Ruppner-Lind



Translation and All That Jazz: The ATA Conference in New Orleans

by Abigail Dahlberg

When the provisional program for this year's ATA conference arrived in my mailbox in early summer, I was of two minds about whether to go. No presentations were offered in my area of specialization, and making contacts with agencies was low on my list of priorities. Despite vociferous assertions by the ATA board that New Orleans is safe to visit, I still had some reservations about traveling to the Big Easy post-Katrina. So what made me decide to go? For one, I was adjusting to the solitary life of a freelancer after having spent close to five years as an in-house translator. I was also looking forward to meeting new colleagues in the US after moving from Germany in 2005.

I chose to limit my time out of the office by taking an early-morning flight down to the conference on Wednesday and used the time to prepare for the pre-conference seminar that afternoon. Arriving in New Orleans, the destruction was visible from the air: our flight path took us over areas that were still submerged and populated with trees that had been snapped in two. The second thing to hit me as I arrived in the Crescent City was the heat: I had gone from 20 degrees in Kansas City to 76 degrees in New Orleans.

After taking the airport shuttle to the Sheraton hotel on Canal Street, I dumped my bags in the hotel room and headed down to the registration desk. I was in the process of digging through the “goody bag” to see what treasures lay therein when I bumped into my roommate and fellow Kansas City resident Claudia Eggert. We decided to grab some lunch together before the afternoon session, and the Palace Cafe just across the street proved to be an excellent choice. The gumbo yaya that I ordered just hit the spot.

The afternoon session “German GAAP Today” was one of the more interesting presentations that I attended. In addition to invaluable German/English illustrative HGB (German Commercial Code) single-entity financial statements, Robin Bonthron was kind enough to provide us with a summary of differences between old and new HGB English terminology. He also spent some time extolling the virtues of *The Book* (Fey/Fladt: *Deutsches Bilanzrecht/German Accounting Legislation*, 4. Auflage, IDW-Verlag 2006, ISBN 3-8021-1189-3). Judging by the number of people who have since placed orders for *The Book*, Robin should definitely think about asking IDW Verlag for commission.

After the seminar, there was just enough time to rush up to the hotel room and kick off my shoes for a while before the welcome dinner. I found the dinner a little overwhelming at first. Everyone seemed to know each other and I appeared to have stumbled on a giant club of Spanish speakers. Displaying my blue dot prominently, I managed to find another German speaker and enjoyed a light dinner. I headed back to the room early and spent some time looking through the program and highlighting the sessions that I planned to attend the next day.

First up on Thursday was the opening session, the majority of which was enough to send me back to sleep until the Storyville Stompers started playing. The infectious music played by the five-piece brass band was quite accu-





rately described as our “wake-up call.” Calling New Orleans “the city that puts the fun in funeral,” the Storyville Stompers played a traditional funeral dirge followed by a more upbeat “second line” during which we were all encouraged to join in and dance behind the band. However there was some confusion afterwards when we all ended up outside the room. Was the session now over?

Surmising that this was indeed the case, I did a lap around the exhibition hall. I had decided to skip the session for first-time attendees and I am glad that I did given that one of the bookstands was selling off most of its German dictionaries at bargain prices. I rummaged through some boxes and came up with a few hardback environmental dictionaries at less than half of the listed price. Unfortunately there were no copies of *The Book* left. After dropping off business cards and CVs at the job marketplace, I grabbed some lunch and had an interesting conversation with two in-house FBI linguists.

That afternoon I attended one of the most beneficial sessions for my day-to-day work entitled “Stop Using your Computer Like a Typewriter.” Within 90 minutes, I expanded my knowledge of Microsoft Word hotkeys, learned how to use all of Google's diverse functions and discovered many timesaving shortcuts. Since returning from New Orleans, I have already put a great number of these tips into practice.

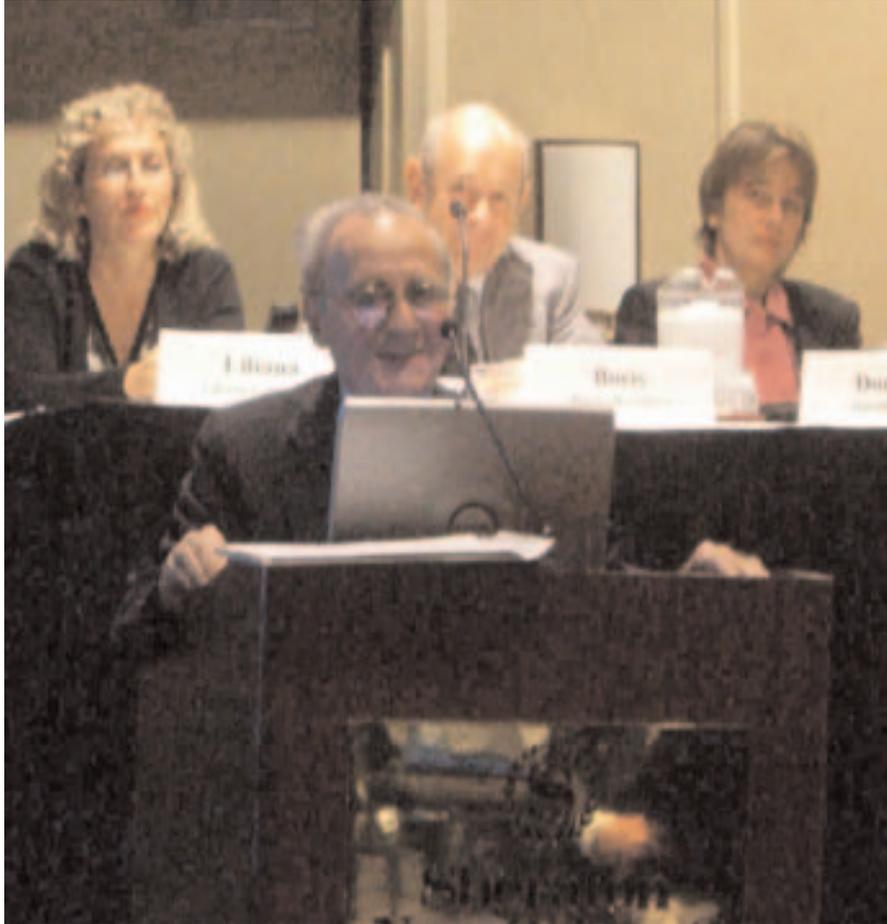
Upon the advice of several colleagues, I rushed to the massage station and ended up relaxed and ready for the GLD Happy Hour. The event took place in a bar within the hotel, which offered ample seating although few took advantage of it. Most people congregated close to the bar, which made it easy to mingle and meet lots of colleagues. Unfortunately the hour was over far too soon.

And so four brave souls headed for the bustling Bourbon Street to continue the party. We took in the “sights,” which mainly consisted of souvenir shops, bars and strip joints, and were drawn into the Funky Pirate bar by the promise of a set by the world-famous Big Al Carson. Big Al, who lived up to his name at over 800 pounds, sat Buddha-like on the stage and sang fantastic blues and jazz, including “The House of the Rising Sun.”

Despite my misgivings about whether it was worth making an early start the next day, I was

glad that I made the effort to see Peter Less awarded the Alexander Gode medal at the annual meeting of all members. Acknowledged by his peers with two standing ovations, Mr. Less described his experiences as an interpreter at the Nuremberg war crimes trials and talked about changes in the translation and interpreting professions over the past 60 years.

For the rest of the morning, I popped in and out of several sessions, as I could not find anything particularly appealing. I was glad that I attended the presentation on mitigating technological risk, which had been a topic on my mind recently. However, I ended up paranoid and anxious to return home and make sure that my computer had not been infected in my absence.



Peter Less receives the Alexander Gode medal

The annual GLD meeting took place on Friday afternoon. A copy of the minutes can be found in this edition. One of the issues that came up at the GLD annual meeting was what format the Happy Hour should take next year. Various suggestions were made: a lunch or dinner outside the hotel, a boat tour of the bay or sticking to the same format. Personally I would prefer one of the latter two options as I think it would be easier to mingle in a less formal setting.

For dinner, Claudia and I decided to return to the Palace Cafe as she had been disappointed that they had run out of alligator at lunch on Wednesday. This time we were seated upstairs with a view of Canal Street and were able to watch the streetcars go by. I enjoyed the excellent crabmeat cheesecake (which actually resembled a quiche more than cheesecake) and Claudia was nice enough to let me have a taste of her alligator too. For the record, alligator does not taste like chicken. As we left the restaurant, we came across a procession of high-school bands and delegates at a conference across the street. They seemed to be having a jolly time throwing lucky beads at the spectators and I managed to avoid a head injury and gather a dozen in various colors to take home as souvenirs.

Saturday morning, and with it my final day in New Orleans, dawned far too early. Another of my favorite sessions, "Translating Terrible Teutonic Texts," proved to be well worth getting up for. In addition to a thorough explanation of the translation process from the perspectives of the project manager, translator and editor, the presenters ran an interesting translation workshop that encouraged us to think outside the box. The next session on healthcare in Germany included a lot of basic information. All the same, it was beneficial to learn more about the history of the welfare state system and the current state of the reforms.

Family commitments meant that I had to return to Kansas City on Saturday afternoon but several colleagues have told me that I missed out on a good time at the closing dinner and dance. One thing that I do regret is that I did not get out to see more of New Orleans. The tight schedule meant that my sojourns outside the hotel were brief and next year I will definitely try to add a few days on at the start or end of the conference.



Abigail Dahlberg, Claudia Eggert, Jost Zetzsche und Anke Irscher

In summary, the trip to New Orleans turned out to be worthwhile. Probably the best thing about the conference was meeting new people and I met quite a few, although not all of the 1,250 people who had made the trip to New Orleans. I also took home with me a new sense of motivation and I am already looking forward to meeting more colleagues and GLD members next year in San Francisco.

Abigail Dahlberg is a German-to-English translator based in Kansas City, Missouri, who specializes in recycling and waste management in particular and environmental matters in general. She graduated from Heriot-Watt University in Edinburgh with an MA in translation and interpreting. After moving from Scotland to the Black Forest, she worked as an in-house translator and copy editor for a publishing house for several years. In 2005 she relocated to Kansas City, Missouri. She is a member of ATA and MICATA and can be contacted by email: info@platinum-translations.com.

Minutes of the Annual Meeting of the ATA German Language Division New Orleans, Louisiana, November 3, 2006

Respectfully submitted by Amanda Ennis

The meeting was called to order by the Division Administrator, Frieda Ruppaner-Lind, at 3:35 p.m.

The assembled members approved the agenda for the meeting. Copies of the minutes from the previous year's meeting were distributed to those present.

Ms. Ruppaner-Lind gave a brief overview of the Division administration's activities over the past year, which consisted of planning the conference program, inviting speakers, establishing and maintaining communication between Division members, facilitating dialogue through the GLD mailing list and Interaktiv newsletter, and making information available on the GLD Web site.

Ms. Ruppaner-Lind congratulated outgoing Assistant Administrator Jutta Diel-Dominique on her two terms of outstanding service to the GLD and presented her with a certificate of appreciation and a farewell gift.

Ms. Ruppaner-Lind was asked last year by the Nominating Committee if she would be willing to serve a second term as Administrator, and she was willing to do so. The membership unanimously approved Frieda Ruppaner-Lind to serve a second term as Administrator.

Ms. Ruppaner-Lind invited the new Assistant Administrator, Ruth Gentes-Krawczyk, to introduce herself. Ms. Gentes-Krawczyk, a member of ATA since 1994, graduated from Kent State University's translation program in 2000 and is a native speaker of English. She would like to assist in planning site visits at future ATA conferences that would be of interest to GLD members, help find future speakers for conferences, and improve networking opportunities for those in more isolated areas,

The next report was given by Abigail Dahlberg, the newest member of the Interaktiv newsletter editing team. The editorial staff now numbers four people: Abigail Dahlberg, Roland Grefer, Astrid Kaeser, and Rainer Klett. They hope to publish four issues over the next year, with the next issue appearing in mid-December. By expanding the team, they hope to include more interesting and more relevant articles, more German-language articles, and fewer reprints from other sources. She exhorted members to step up and write more articles and provide more feedback.

The next report was given by Gerhard Preisser, the GLD list moderator, on behalf of Christoph Niedermair, who could not attend the conference. With the exception of the occasional hot topic, the GLD list is running well, and moderation will continue to employ a generally hands-off approach. The GLD list now has 248 members, an increase of 29 members from last year. This is most likely due to the fact that ATA has abolished separate fees for Division membership. The average list traffic has also increased from an average of 500 list messages per month last year to 689 this year.

The next report was read by Frieda Ruppaner-Lind on behalf of Michael Wahlster, the Webmaster, who

could not attend the conference. The Web site layout has remained the same. The “Das steht woanders” section was expanded. The posting of session papers/presentations from last year’s conference caused a traffic spike in November 2005, showing that members appreciate and use this service. The site is also home to a newsletter archive. Traffic has increased to approximately 150 unique visitors a month.

Ms. Ruppenner-Lind proceeded to new business for 2007. Suggestions for future program items included a session on the heart with hands-on items, terminology glossary, and practice texts, hands-on legal workshops targeting both German and English native speakers, and chemistry-related sessions.

It was agreed that San Francisco-based GLD members would speak with PLD/ID organizers of the New Orleans cruise and investigate possibilities for a cruise or outside restaurant social event for 2007 as an alternative to a hotel-based Happy Hour. It was agreed that an outside restaurant would not necessarily have to serve German food.

There have been some calls for a mid-year legal or financial conference. About two-thirds of those present expressed interest in a mid-year subject-specific conference. There was considerable discussion on this issue. Members also suggested encouraging more German content at ATA Professional Development Seminars (legal, financial, etc.). A list was passed around for people to sign up for a mid-year conference planning group. Grace Leonard suggested offering an on-line workshop, reducing the cost greatly and not requiring anyone to travel.

There was also a suggestion to create a FAQ for the GLD list to inform new members of expected conduct and appropriate vs. inappropriate queries and behavior. Frieda asked for volunteers, and Susanne van Eyl, Jill Sommer, Marita Marcano, and Karen Leube all agreed to assist with this project.

The meeting was adjourned at 5:08 p.m.

How to Subscribe to the GLD Email List

As a member of ATA's German Language Division you are entitled to subscribe to the GLD mailing list. To subscribe send an email to:

gldlist-owner@yahoogroups.com

- In the Subject line of the message write: subscribe gldlist
- In the body of the message write:
 - your email address,
 - your full name,
 - your ATA ID number.

Juristische Übersetzungen ... trocken ? – Von wegen !

von Inge Noeninger

Einleitung

Ich kann mir keinen Bereich vorstellen, in dem es spannender zugeht als im Bereich der Juristerei. Die größte Faszination geht für mich immer vom Argumentations- und somit Sprachreichtum von Klageschriften und -erwiderungen aus. Wenn man das Glück hat, in einem bestimmten Fall beide übersetzen zu dürfen und somit einen tieferen Einblick in die Argumentation beider Parteien bekommt, dann



Römische Göttin Justitia mit
Schwert und Waage

wird einem klar, was auf diesem Gebiet alles möglich ist – und welche große Rolle der Sprachgebrauch dabei spielt. Alles zählt hier, jede Nuance, der Satzaufbau, der für die Intonation oder die Satzmelodie verantwortlich ist, und schließlich die Wahl zwischen mehr oder weniger ausdrucksstarken Substantiven/Adjektiven, je nachdem, was man im Brustton der Empörung betonen will oder wo man lieber den Leisetreter spielt.

Für jeden, der sich *Lifelong Learning* auf die Fahne geschrieben hat, ist das Gebiet der juristischen Übersetzungen geradezu ideal. Hier kann man (muss man) sich in Sachen Dazulernen richtig schön austoben. Die Grundausstattung des juristischen Übersetzers ist allerdings auch nicht zu verachten. Die erste Herausforderung, auf die man speziell in der Sprachkombination Englisch – Deutsch und umgekehrt stößt, liegt im unterschiedlichen Rechtssystem, dem *Common Law* im angloamerikanischen Sprachraum und dem kontinentaleuropäischen Zivilrecht. Diese beiden Systeme und die ihnen zugrunde liegenden Konzepte bzw. die ihnen eigene Denkweise zu beherrschen, ist eine interessante Herausforderung. Namhafte Institute befassen sich damit im Rahmen der Rechtsvergleichung. Wir juristischen Übersetzer brauchen zwar keine Rechtsgelehrten sein, müssen jedoch auf eine gewisse „Grundausbildung“ in beiden Systemen zurückblicken können und dann alles mitnehmen, was uns im Lauf der Jahre an relevanter Weiterbildung geboten wird.

Weiterbildung durch Seminare

Ich kann gar nicht in Zahlen ausdrücken, wie oft in meiner Termbase schon wieder ein Eintrag auftaucht, der aus dem Seminar von Professor Witt¹ anlässlich der ATA Conference 2004 in Toronto, aus einem der zahlreichen Vorträge im Rahmen der ATA Legal Translation Conference in New Jersey 2003 oder sonstigen Seminaren stammt, die ich in schöner Regelmäßigkeit besuche.

Hier ein kleines Beispiel der Problematik von zwei verschiedenen Rechtssystemen innerhalb einer Nation: Kanada. Die englischsprachigen Provinzen leben nach dem Grundsatz des *Common Law*, wohingegen die französischsprachige Provinz Quebec die *Civil-Law*-Tradition pflegt.

Zu diesem Thema wurde vom Quebecer Übersetzerverband (O.T.T.I.A.Q.) im April 2005 ein Seminar in Montreal veranstaltet, in welchem der Referent Allen Parvu uns mit der offiziellen englischen Übersetzung des Code Civil vertraut machte. Und dort lernten wir dann Feinheiten wie die Folgenden:

Aus dem Code Civil übersetzte Begriffe, die alle das Element „Kündigung“ beinhalten:

termination ends on specified date
resolution goes back to the beginning of the contract
resiliation everything done up until date of resiliation; i.e. contract has been cancelled for the future, but the past remains

Oder hier ein Beispiel für das Konzept des Schuldrechts:

Obligations is a concept that does not exist in common law where you have judge-made law. In common law, you have contracts/agreements.

Konzept der Hypothek:

hypothec / hypothecary (as English rendering of „hypothèque“) – possession + ownership remains with home owner even if he doesn't pay
mortgage (common law concept) – home owner is no longer the „owner“ pending final payment. These concepts, to wit hypothec in Quebec and mortgage elsewhere (in Canada) cannot be used interchangeably.

Charakteristisch für das *Common Law* ist der Bezug auf Präzedenzfälle, wohingegen die kontinental-europäischen Rechtsordnungen im Wesentlichen auf das in ihren Gesetzen verankerte Recht zurückgreifen. Auf einem Rechtsseminar habe ich auch die interessante These kennen gelernt, dass das kodifizierte Recht der kontinentaleuropäischen Rechtsordnungen mehr Raum für Weiterentwicklung lässt, wohingegen man sich bei Präzedenzfällen immer wieder auf das bezieht, was in der Vergangenheit für gerecht empfunden wurde.

Hierzu ein Beispiel aus der Praxis dafür, dass Präzedenzfälle nicht immer miteinander vergleichbar sind, auch wenn ihnen scheinbar ein bestimmtes Grundkonzept zugrunde liegt. Dies ist ein Fall aus dem Strafrecht:

Der Schauplatz: *Court of Queen's Bench* hier in St. Andrews, Verwaltungssitz des Charlotte County in der kanadischen Provinz New Brunswick, als erstinstanzliches Strafgericht für schwerwiegende Straftaten (Verhandlung vor einer 12-köpfigen Jury bestehend aus 9 Frauen und 3 Männern)

Die Angeklagten: Fünf junge Männer von der größten Insel der Bay of Fundy, Grand Manan (etwa 2.600 Einwohner)

Der Fall: Ihnen wurde vorgeworfen, in einer heißen Juli-Nacht dieses Jahres auf ihrer Heimatinsel Grand Manan mit Waffengewalt gegen eine Gruppe von mutmaßlichen Drogenhändlern vorgegangen zu sein und im Verlauf dieses nächtlichen Tumults das Haus eines dieser Männer, der dort als Crack-Dealer bekannt ist, in Brand gesetzt zu haben. Diesem Vorfall waren zahlreiche Drohungen seitens der mutmaßlichen Drogenhändler vorausgegangen. Ein Schlüsselement in diesem Verfahren war die unbestrittene Tatsache, dass die ersten Schüsse, die in dieser Nacht fielen, aus dem Haus des mutmaßlichen Drogenhändlers kamen, in dem sich ebenfalls mehrere Männer aufhielten.

Die Bedeutung des Präzedenzfalls: Nachdem die Beweisaufnahme abgeschlossen war, der Vertreter der Krone sowie der Verteidiger ihre jeweiligen Schlussanträge gestellt und dabei der Jury den Fall aus ihrer jeweiligen Sicht nochmals veranschaulicht hatten, war es Aufgabe des Richters, die Jury über ihre Pflichten zu belehren. Bei dieser Gelegenheit hat er ihnen die Bestimmungen des kanadischen Strafgesetzbuches zur „self-defense“ (etwa: Notwehr) und zur „necessity“ (Notwendigkeit einer Handlung) erläutert, zumal natürlich die Verteidigung stark auf diese beiden Konzepte abgestellt hatte. Der Staatsanwalt nahm an dem Gewicht, das der Richter bei seiner Jury-Belehrung dem Begriff der

Notwendigkeit geschenkt hatte, Anstoß und verwies dabei auf ein Präzedenzurteil, in dem die Notwendigkeit der dort zugrunde liegenden Handlung vom Gericht verneint wurde. Der Richter in unserem Verfahren kannte diesen zitierten Fall jedoch offenbar „aus dem Effeff“ und erwiderte unvermittelt, der zitierte Fall sei mit dem vorliegenden Fall nicht zu vergleichen. In dem zitierten Fall ging es vielmehr darum, dass ein Vater, der dem Leben seines hoffnungslos behinderten Kindes ein Ende gesetzt hatte, seine Verteidigung auf dem Konzept der Notwendigkeit aufgebaut hatte. – Schon war der Präzedenzfall wieder vom Tisch.

Der Urteilsspruch der Jury: Die drei Angeklagten, die in die Schießerei verwickelt waren, wurden „nicht schuldig“ befunden. Die beiden Angeklagten, die das Haus des als Crack-Dealers bezeichneten Mannes in Brand gesetzt hatten, wurden der Brandstiftung für „schuldig“ befunden.

Autodidaktisches Studium

Da ich kein Jurastudium, sondern eine gründliche kaufmännische Ausbildung in Deutschland gefolgt von mehrjährigen Übersetzungsstudien in Vorbereitung der in Hessen abgelegten Staatsprüfungen genossen habe, blieb mir zur juristischen Bildung und Weiterbildung nur die Flucht nach vorne. Angespornt durch ein paar engagierte Rechtsanwälte, die ich im Lauf der 80er Jahre in Frankfurt/M. durch meine Gerichtsdolmetschertätigkeit kennen gelernt hatte und die mir bei meinen ersten Gehversuchen im deutschen Recht geholfen haben, bin ich zur Verfechterin des autodidaktischen Lernens geworden, um in die Tiefen des Zivilrechts einzusteigen. Autodidaktisches Selbststudium muss allerdings unweigerlich mit Rechtsseminaren abgerundet werden, zu denen ich weiter oben bereits ein paar kleine Beispiele angeführt habe.

Will man erreichen, dass so viel wie möglich hängen bleibt, ist gezieltes Studium der einzelnen Fachbücher – oft auch im Quervergleich mit ähnlichen Werken anderer Autoren – meiner Ansicht nach nur nach der sturen alten „Pauk“-Methode möglich: Lesen, Notizen machen, Schwerpunktaufsätze verfassen – Thema für Thema.

Fachbücher über die einzelnen Rechtsordnungen sind zunächst schlicht und einfach deshalb unabdingbar, weil sie uns die Grundzüge einschließlich des historischen Hintergrunds der entsprechenden Rechtsordnung näher bringen. Ganz besonders wertvoll jedoch sind sie in dem Bestreben, die korrekten Termini für das jeweils gemeinte Konzept und Denkmodell zu finden.

Hier zur Veranschaulichung ein paar Beispiele aus dem Common Law:

Allgemeines

Im Vorwort zu „Der amerikanische Zivilprozeß – Ein Überblick für die Praxis“ von William Schurtman und Otto L. Walter, erschienen 1978 im Alfred Metzner Verlag Frankfurt/M. und Kluwer Deventer/Holland, heißt es u. a.:

„Die Verfasser haben es sich zur Aufgabe gemacht, mit dieser Schrift deutschen Geschäftsleuten und Rechtsanwälten das amerikanische Prozeß-System nahe zu bringen. Dabei soll dem Leserkreis in erster Linie ein allgemeiner Überblick über den Ablauf eines in den USA anhängigen Zivilverfahrens vermittelt werden.“

Oder hier zwei Beispiele aus „Einführung in das US-amerikanische Privatrecht“ von Mathias Reimann, 2. Auflage, erschienen 2004 in der JuS Schriftenreihe „Ausländisches Recht“ des Beck Verlags:

(Einleitung) Zur Terminologie: Vorsicht Falle!

„Es ist eine Binsenweisheit der Rechtsvergleichung, daß jede gedankenlose Übersetzung von Rechtsbegriffen schwere Mißverständnisse riskiert; ein *fee* ist nicht unbedingt eine Gebühr, sondern u. U. ein Eigentumsrecht [Verweis auf das entsprechende Kapitel]. Bekannt ist auch, daß sich Begriffe selbst mit Umsicht nie ganz genau übersetzen lassen; *contract* heißt zwar Vertrag, ist aber ein engerer Begriff [Verweis auf das entsprechende Kapitel]. Grund dieser Schwierigkeit ist das oben beschriebene Phänomen, daß sich die Bedeutung von Begriffen immer aus dem Zusammenhang mit der Rechtskultur ergibt; Fahrlässigkeit ist dem deutschen Juristen, was eine Kodifikation als solche definiert, *negligence* dem amerikanischen, was eine Laienjury feststellt. ...“

Formerfordernisse: Das Statute of Frauds

„Nach amerikanischem Recht sind Verträge grundsätzlich formfrei. Davon gibt es jedoch viele Ausnahmen. Die meisten sind im sog. *statute of frauds* zusammengefaßt. Man verwendet diesen Begriff meist in der Einzahl, obwohl es sich bei den Formvorschriften um einzelstaatliches Recht handelt und es deshalb eigentlich 50 *statutes of frauds* gibt, zu denen noch die Bestimmungen des UCC² kommen. Das liegt daran, daß die einzelnen Gesetze alle auf ein gemeinsames Vorbild zurückgehen, nämlich das englische *statute of frauds* von 1677. [...] Das *statute of frauds* ist streng von zwei anderen Formbestimmungen zu unterscheiden. Die erste, *contracts under seal* (oder *in writing*) [Verweis auf das entsprechende Kapitel] ermöglicht die Verbindlichkeit von Versprechen auch ohne *consideration*. Die zweite, die *parole evidence rule* [Verweis auf das entsprechende Kapitel] schließt bei der Auslegung von schriftlichen Verträgen bestimmte Argumente aus. Im Gegensatz dazu dient das *statute of frauds* der Beweisbarkeit von Versprechen – es ist, wie der Name sagt, gegen betrügerische Ansprüche gerichtet...“

Spezifische Themen

„Klageerwiderung

Nach Einreichen und Zustellung der Klage muß der Beklagte (in der Regel innerhalb von 20 Tagen nach Zustellung) auf die Klage erwidern. Er kann dies in Form einer substantiierten Klageerwiderung (*answer*) oder durch einen Antrag auf sofortige Klageabweisung (*pre-answer motion to dismiss*) tun.

Falls der Beklagte das Verteidigungsmittel der formellen Klageerwiderung (d. h. eine *answer*) wählt, muß er jedes aus seiner Sicht falsche tatsächliche Vorbringen des Klägers bestreiten (*denials*), da das unbestrittene Vorbringen des Klägers ansonsten als anerkannt gilt [Fußnote mit Quelle]. Die Klageerwiderung muß außerdem die Einreden und Einwendungen (*affirmative defenses*) des Beklagten enthalten, z. B. Erfüllung, Mitschuld, Verjährung, Rechtskraft [Fußnote mit Quelle].“

- Aus: *US-amerikanisches Handels- und Wirtschaftsrecht* von Elsing/Van Alstine, 2. Auflage, erschienen 1999 im Verlag Recht und Wirtschaft GmbH, Heidelberg.

Fachbücher über angloamerikanisches Recht, die wie die oben genannten von deutschen Autoren – in der Regel in Zusammenarbeit mit ihren Kollegen in Großbritannien und/oder den USA – verfasst werden, zeichnen sich durch mehrere Vorteile im Vergleich zur einsprachig auf Englisch von *Common-Law*-Juristen verfassten Fachliteratur aus. Sie sind zunächst einmal nach dem Rechtsverständnis eines deutschen Juristen aufgebaut und folgen der ihm vertrauten Systematik. Und dann, wie aus den hier gewählten Beispielen sehr deutlich hervorgeht, werden die einzelnen englischen Begriffe in ihrem unverwechselbaren Kontext dargestellt – ein nicht zu verachtender Bonus! Schließlich haben sie sehr oft auch noch rechtsvergleichenden Charakter – ein absolutes Plus.



US Supreme Court

So zum Beispiel wird im vorgenannten Buch „Einführung in das US-amerikanische Privatrecht“ der Erläuterung von *quasi contract*, *restitution* und *unjust enrichment* ein Kapitel für sich mit der Überschrift „Das Fehlen eines Begriffs vom gesetzlichen Schuldverhältnis“ gewidmet, in dem es u. a. heißt:

„Zwischen *contracts* und *torts* liegt der Bereich der traditionell sog. *quasi contracts*. Er gehört zu den verworrensten Gebieten des amerikanischen Privatrechts. [...] Soweit man den Begriff des *quasi contract* überhaupt verwenden will, versteht man ihn wohl am besten als eine der möglichen Anspruchsgrundlagen für *restitution*, also für Bereicherungsausgleich. Das heißt, Ansprüche aus *quasi contract* richten sich (u. a.) auf *restitution*. *Quasi contract* ist dabei ein vager Sammelbegriff für Situationen, die ein kontinentaleuropäischer Jurist überwiegend als gesetzliche Schuldverhältnisse bezeichnen würde. [...] Die Bezeichnung von Rückabwicklungs- und sonstigen Bereicherungsansprüchen als *quasi contractual* beruht letztendlich auf dem Umstand, dass dem amerikanischen Recht das Konzept eines gesetzlichen Schuldverhältnisses fremd ist. Darin drückt sich wohl die Überzeugung aus, dass eine zivilrechtliche Haftung im Grunde nur auf Selbstbindung (Vertrag) oder Fehlverhalten (Delikt) beruhen kann.“

Oder hier noch eine Stelle aus dem gleichen Werk zum Thema Grundstücksrecht: „Das System der *estates*“:

„Die *estates* sind dem *civil lawyer* fremd, da sie nicht dem römischen Eigentumsbegriff, sondern dem mittelalterlichen englischen Feudalrecht entstammen. Zwar wurde ihr System in den USA stark modernisiert und vereinfacht, doch sind ihre Grundstrukturen und die Terminologie nach wie vor allein vor ihrem lehnsrechtlichen Hintergrund verständlich.“

Ein sehr gutes Beispiel für fallrechtliches Denken wird in „US-Amerikanisches Recht“ von Peter Hay, 3. Auflage, erschienen 2005 im Beck-Verlag am Schluss des Buchs mit folgendem Kommentar geliefert (auszugsweise):

„Im Folgenden wird eine ältere New Yorker Entscheidung zur Erläuterung des fallrechtlichen Denkens wiedergegeben. Sie wurde von dem bekannten New Yorker Richter *Cardozo*, später Richter am Bundes-Supreme-Court, verfasst und zeigt mit besonderer Deutlichkeit, wie wichtig

die Einzelheiten des Tatbestands sind und wie ein Gericht frühere Entscheidungen bewertet, vor allem, wenn es bemüht ist, eine neue, möglicherweise abweichende Rechtsregel aufzustellen.
...“

Es folgt dann der komplette englische Text der Entscheidung und anschließend die deutsche Übersetzung, die wie folgt aussieht, ebenfalls auszugsweise:



Bundesgerichtshof in Karlsruhe

„Nicht Betrug (*fraud*), sondern Fahrlässigkeit (*negligence*) wird vorgetragen. Die zur Entscheidung anstehende Frage ist, ob die Beklagte jedem, nicht nur dem unmittelbaren Käufer gegenüber, eine Rechtspflicht zur Sorgfalt (*duty of care*) und Umsicht (*vigilance*) hatte.“

So viel zum Verständnis des Quelltextes in der Sprachkombination Englisch ins Deutsche. Umgekehrt ist es natürlich genauso wichtig, im Recht des Landes oder der Länder seiner Muttersprache versiert zu sein, um bei der Übersetzung zu wissen, wovon man spricht, und nicht zuletzt auch um das korrekte Register zu wählen. Ich selbst hatte bezüglich des schweizerischen Rechts einigen Nachholbedarf, den ich zunächst einmal durch diverse Internetquellen (hier besonders: Fridolin Walther www.llrx.com/features/swiss2.htm) und „Einführung in das schweizerische Recht“ aus der vorgenannten JuS-Schriftenreihe des Beck-Verlages ansatzweise gedeckt habe. Die Swiss-American Chamber of Commerce <http://www.amcham.ch/> ist übrigens auch eine hervorragende Quelle für Wissenswertes. Von dort sind z. B. auch die englischen Übersetzungen des Schweizerischen Obligationenrechts und anderer Gesetze käuflich zu erwerben, die man im Original auf Deutsch, Französisch und Italienisch auf der Website der Schweizerischen Eidgenossenschaft www.admin.ch findet.

Weitere Quellen

Will man absolute Klarheit über bestimmte Termini schaffen, helfen insbesondere die einsprachigen juristischen Fachlexika, in denen man eine weitgehend exakte Definition der einzelnen Begriffe in der relevanten Rechtsordnung findet. Ich verwende diese einsprachigen Werke sehr gerne, um mir im Quelltext erst einmal den einen oder anderen Begriff definieren zu lassen oder auch die einzelnen, von den zweisprachigen Wörterbüchern angebotenen Termini im Zieltext abzuklopfen. Die folgenden einsprachigen Wörterbücher sind besonders hilfreich, wobei diese Liste keinesfalls als abschließend zu bezeichnen ist:

GB: *Jowitt's Dictionary of English Law* (John Burke, herausgegeben von Sweet & Maxwell Ltd., London)

USA: *Black's Law Dictionary* (hier sollte man darauf achten, sich die 7. Ausgabe von Bryan A. Garner zu beschaffen, herausgegeben von West Group, St. Paul, MN),

Kanada (Common Law): *Canadian LAW Dictionary* (John A. Yogis, Q.C., herausgegeben von Barron's Educational Series, Inc., NY),

Kanada (Droit Civil - Québec): *Expressions juridiques en un clin d'oeil* (Louis Beaudoin und Madeleine Mailhot, herausgegeben von Éditions Yvon Blais, Montreal und Cowansville/Quebec, Kanada)

Frankreich: *Linguistique juridique* (Gérard Cornu, herausgegeben von Montchrestien, Paris): laut Louis Beaudoin (Mitverfasser von *Expressions juridiques en un clin d'oeil* – s.o. Kanada) anlässlich der ATA

Legal Translation Conference 2003 dem *Black's Law Dictionary* in etwa gleichzusetzen,
Deutschland: *Creifelds Rechtswörterbuch* (Dr. Creifeld/Dr. Weber, 18. Auflage 2004, herausgegeben vom Beck-Verlag)

Weiterführende Tipps

Für alle, die mich bis hier durch diesen Artikel begleitet haben und mit Begeisterung für die Juristerei und fürs Übersetzen an die Sache herangehen wollen, habe ich zu guter Letzt noch ein paar Tipps und Hinweise:

Fangen wir am besten mit ein paar der „**Goldenen Regeln** für das Übersetzen von Rechtstexten, insbesondere von Verträgen“ von **Professor Detlev Witt** an:

1. Die Übersetzung eines juristischen Textes muss in dem Kontext richtig verstanden werden, in dem dieser Text Rechtswirkungen entfalten soll.
2. Jede Übersetzung setzt deshalb voraus, dass der Zusammenhang zwischen Text und Rechtssystem ermittelt wird.
3. Beachte bei Verträgen das anwendbare Recht! (d. h. Schluss zuerst lesen)
4. Vorsicht bei Rechtsbegriffen einer Rechtsordnung, die auf den Vertrag nicht anwendbar ist – es könnten falsche Freunde sein!
5. Falsche Freunde sind nur durch Rechtsvergleichung sicher zu erkennen.
6. Weichen die rechtlichen Bedeutungen linguistisch gleichwertiger Begriffe in der Ausgangs- und der Zielsprache voneinander ab, muss eine Warnleuchte gesetzt werden.
7. Als Warnleuchten sind einsetzbar:
 - Definition des Begriffs
 - Umschreibung des Begriffs
 - Klammerzusatz mit wörtlichem Zitat des Ausgangstextes
 - Verwendung eines neutralen Begriffs
8. Aber: Vorsicht bei Neuschöpfungen! Juristische Sprache ist (form)gebundene Sprache!

Was macht man am besten mit den so genannten *couplets*, d. h. **mit allem, was als duplikativ oder redundant** empfunden wird, wie „free and clear title“, „nil and void“, „full force and effect“ ...? Dazu gibt es verschiedene Auffassungen. So heißt es z. B. in dem Urteil *Kohlbrand v. Ranieri*, 159 Ohio App. 3d, 2005-Ohio-295, dass es sich bei der Formulierung „free and clear title“ um "redundant and irritating lawyerisms" handelt. – So weit so gut. Allerdings habe ich in mehreren Seminaren, nicht zuletzt auch bei Thomas Mann II in seiner Präsentation zur Haftung von Übersetzern anlässlich der Legal Translation Conference 2003 gelernt, dass man sich bemühen sollte, für jeden Begriff eine Entsprechung bzw. einen Ausdruck in der Zielsprache zu finden.



Oberster Gerichtshof in Wien

Wenn man zwei Termini, die man für redundant hält, mit nur einem Begriff übertragen möchte,

muss man sich absolut sicher sein, dass sie effektiv dasselbe bedeuten. Dieses Thema hat sich erst kürzlich wieder im Kollegenkreis ergeben. Wir haben dabei die Frage diskutiert, ob es sich bei „directors and officers“ und „successors and assigns“ um redundante Begriffe handelt, die man kurz mit „leitende Mitarbeiter“ im ersten und mit „Rechtsnachfolger“ im zweiten Fall übertragen kann.

Im ersten Fall würde ich dies keinesfalls so handhaben, denn *directors* sind in aller Regel „members of the board of directors“, also **keine** Direktoren im deutschen Sinne, und laut *Black's Law Dictionary* (7. Auflage – Garner) auch nicht unbedingt direkt mit der Leitung der Geschäfte befasst, sondern sie können diese Aufgabe an *executive officers* übertragen.

Bei *successors and assigns* ziehe ich persönlich die Übertragung „Rechtsnachfolger und Abtretungsempfänger (oder Zessionare)“ vor. Auch hier hilft die Definition des *Black's Law Dictionary*: **Successor**: „A person who **succeeds to** the office, rights responsibilities, or place of another ...“ **Assign** --> assignee: One **to whom** property rights or power **are transferred** by another. Zumindest besteht in der Art, wie diese Rechte auf ihre jeweiligen Empfänger übergehen, ein Unterschied.

Fachzeitschriften zu lesen, ist eine Selbstverständlichkeit, wenn man den Anschluss nicht verpassen will. Und zu den Fachzeitschriften zähle ich natürlich auch berufsbezogene Veröffentlichungen, wie z. B. das *interaktiv*, *The ATA Chronicle*, *MDÜ Mitteilungen für Übersetzer und Dolmetscher* (herausgegeben vom BDÜ), *Hieronymus* (herausgegeben vom schweizerischen ASTTI). Auch bei dem Zeitmangel, den wir mehr oder weniger alle beklagen, sollte man sie zumindest auf besonders interessante oder für einen selbst relevante Artikel hin durchforsten. Man findet dort oft weiterführende Links oder sonstige Quellen zu speziellen Themen. Die meisten Artikel in den juristischen Fachzeitschriften (hier insbesondere die NJW³, oder die *ANWALTS REVUE DE L'AVOCAT* des schweizerischen Anwaltsverbandes) schulen auch noch den Stil: dort kann man sprichwörtlich „abgucken“ wie sich unsere geschätzte Klientel ausdrückt.



Bundesgericht in Lausanne

Zum Training und zur Pflege des eigenen Stils sind die jeweiligen style guides von unschätzbarem Wert. Beispiele hierfür sind:

Englisch:

Garner, Bryan A. [Editor in chief of Black's Law Dictionary, 7th edition]:

- *A Dictionary of Modern Legal Usage*, Oxford University Press
- *Legal Writing in Plain English*, The University of Chicago Press

Wydick, Richard C.:

- *Plain English for Lawyers*, 4th edition, Barron's

Deutsch:

Tonio Walter:

- *Kleine Stilkunde für Juristen*, Beck-Verlag

Michael Schmuck:

- *Deutsch für Juristen. Vom Schwulst zur klaren Formulierung*, Otto-Schmidt-Verlag

Bei jedem Seminar, das entweder juristische Übersetzungen oder Qualitätsfragen zum Thema hat, höre ich von den Vortragenden immer wieder die Ermahnung: „Schult euren Schreibstil durch Lesen, Lesen und nochmals Lesen!“ Dem kann ich nur zustimmen. Wenn man, wie ich, nicht im Land seiner Muttersprache lebt, muss man sich regelmäßig mit aktueller Literatur – vorzugsweise in der Originalsprache und nicht als Übersetzung – dieses Landes eindecken und die natürlich auch lesen. Das schult nicht nur den Stil und sorgt dafür, dass man den Anschluss zum aktuellen Sprachgebrauch nicht verliert, sondern macht auch noch Spaß.

Alle relevanten zweisprachigen Wörterbücher immer in der neuesten Fassung zur Hand haben. Mich hat vor vielen Jahren eine Frankfurter Kollegin gefragt: „Ja lohnt sich das denn, jetzt schon wieder 120 Mark für die neue Fassung des *Doucet/Fleck* auszugeben? Steht denn da mehr drin?“ – Was für eine Frage, habe ich mir damals gedacht. Das lohnt sich immer, selbst dann, wenn nur ein einziger Begriff aktualisiert worden wäre, was natürlich Unsinn ist. Man muss manchmal so lange auf die Neuauflagen warten, dass man dort eine Fülle an neuen Termini findet, die nicht zuletzt auch geänderte Rechtsnormen berücksichtigen. Kurz gesagt ist es schlicht und einfach alles andere als professionell, mit veraltetem Referenzmaterial zu arbeiten. Alte Schinken gehören in den Keller, wenn überhaupt.

Und *last but not least* haben wir noch das Internet zum Stöbern – wo man in alten Zeiten einen halben Tag in der nächsten Unibibliothek verbracht hat.

Sollte jemand wirklich bis zu dieser Stelle durchgehalten und noch Fragen oder Anregungen haben, würde ich mich über eine Mail sehr freuen!

-
- 1) „Goldene Regeln für das Übersetzen von Rechtstexten“ von Prof. Detlev Witt, Max Planck Institut für ausländisches und internationales Privatrecht, Hamburg)
 - 2) *Uniform Commercial Code* (Einheitliches Handelsgesetz)
 - 3) *Neue Juristische Wochenschrift*, erscheint wöchentlich im Beck-Verlag

Inge Noening ist staatlich geprüfte Übersetzerin und Dolmetscherin für Französisch ins Deutsche und umgekehrt und staatlich geprüfte Übersetzerin für Englisch ins Deutsche und umgekehrt. Seit 1980 selbstständige Übersetzerin und Gerichtsdolmetscherin. In Deutschland bis zur Auswanderung nach Kanada im Februar 1996 hauptsächlich für die Justizbehörden und einige namhafte Rechtsanwaltskanzleien, seit Einwanderung in Kanada überwiegend für deutsche, schweizerische, kanadische und US-Anwaltskanzleien und Rechtsabteilungen von Industrieunternehmen tätig. Mitglied der ATA (*certified* Englisch ins Deutsche), CTTIC/CTINB [kanadischer Übersetzerverband/Provinz New Brunswick] (*certified* Englisch ins Deutsche und Deutsch ins Englische), CALT/ACJT [kanadischer Verband juristischer Übersetzer], und der Chamber of Commerce von St. Andrews, New Brunswick. Im Jahr 2005 von Montreal nach St. Andrews, New Brunswick, umgesiedelt. E-Mail: noetrans@nb.sympatico.ca.

Gleicher Job, gleiche Chancen?

Impulse für die Praxis: Wozu die Honorarumfrage des ADÜ Nord noch beitragen kann (Teil 3)

von Dorothea Döhler

Die Honorarumfrage des ADÜ Nord unter freiberuflichen Sprachmittlern hat es ans Licht gebracht: Weibliche Sprachmittler verdienen weniger als ihre männlichen Kollegen. Je nach Wochenarbeitszeit klafft die Schere unterschiedlich weit auseinander. Faktoren wie Alter, Dauer der freiberuflichen Tätigkeit und die für das Dolmetschen und Übersetzen erzielten Preise können diese Einkommensunterschiede erklären.

Preisdifferenzen

Bei den Preisen wird besonders deutlich, warum Sprachmittlerinnen einen geringeren Jahresgewinn als ihre männlichen Kollegen bei gleicher Wochenarbeitszeit erzielen: Ihre Preise liegen im Durchschnitt unter denen der Männer, unabhängig von Sprachkombination, Fachgebiet und Abrechnungsart. Um dann den gleichen Umsatz wie die Männer zu erzielen, müssten Frauen mehr übersetzen bzw. länger dolmetschen. Und das tun sie laut Honorarumfrage nicht. Sobald die 40-Stunden-Grenze überschritten wird, weisen mehr Männer eine höhere Wochenarbeitszeit als Frauen auf: Beispielsweise arbeiten 50–59 Stunden/Woche 19 Prozent der Männer, jedoch nur 13 Prozent der Frauen. Und bei den Workaholics (> 70 Stunden/Woche) sind Männer mit 5 Prozent stärker vertreten als Frauen mit 1 Prozent.

Dauer der Tätigkeit

Zu den Faktoren, die das Einkommen beeinflussen, gehören auch das Alter und die Dauer der freiberuflichen Tätigkeit. Hier sind die befragten Frauen den Männern gegenüber im Nachteil. Rund 5 Jahre jünger sind sie im Durchschnitt und auch noch nicht so lange freiberuflich tätig wie ihre männlichen Kollegen. Auf eine berufliche Erfahrung von 16–29 Jahren können beispielsweise 27 Prozent der Männer zurückblicken, während es bei den Frauen nur 17 Prozent sind.

Dass Jüngere und Berufseinsteiger bzw. Neu-Selbstständige tendenziell über niedrigere Einkommen verfügen, bestätigen auch die Studie der Universität Bremen über Alleindienstleister in den Kulturberufen (Journalismus, Design, Lektorat, Literaturübersetzen) und die Strukturhebung des Statistischen Bundesamtes zum Verdienstabstand zwischen männlichen und weiblichen Arbeitnehmern (März 2006). Andererseits zeigen die Analysen der Bremer Sozialforscherinnen und die Ergebnisse der Honorarumfrage des ADÜ Nord, dass eine langjährige Berufserfahrung noch keine hinreichende Bedingung für ein höheres Einkommen ist.

Ermutigend sind die Ergebnisse einer Studie des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung über Frauen im Management (2006), nach der hoch qualifizierte Frauen unter 30 Jahren mehr als ihre männlichen Kollegen verdienen. Diese müssen monatlich mit 7 Prozent weniger auskommen. Doch über alle Altersgruppen hinweg liegt der Bruttomonatsverdienst der männlichen Fach- und Führungskräfte mit 4200 Euro immer noch höher – 27 Prozent über dem der Frauen.

Segen oder Fluch: frei aushandelbare Preise

Kehren wir zu den Honoraren für Übersetzungs- und Dolmetschleistungen zurück, die bei männlichen Sprachmittlern im Durchschnitt höher ausfallen als bei den weiblichen Kollegen. Sicher spielen auch hier Alter und Berufserfahrung eine Rolle. Fest steht jedoch auch, dass alle freiberuflichen Sprachmittler unabhängig vom Geschlecht ihre Preise immer wieder neu aushandeln und sich am Markt behaupten müssen. Eine einmal erreichte Marktposition ist kein Kissen, auf dem man sich ausruhen kann. Ob

Internationalisierung oder Privatisierungs- und Konzentrationstendenzen – der Markt verändert sich ständig und verlangt von jedem Einzelnen die volle Aufmerksamkeit.

Das individuelle Risiko des Scheiterns wird nicht wie bei Erwerbstätigen vom Wohlfahrtsstaat abgedeckt oder wie bei Ärzten und Anwälten durch Kammern und Gebührenverordnungen für die Erbringung von Dienstleistungen gesichert. Lediglich das Justizvergütungs- und -entschädigungsgesetz (JVEG) sieht für Dolmetscher und Übersetzer, deren Dienstleistungen von Gerichten, der Polizei, der Staatsanwaltschaft oder der Finanzbehörde in Anspruch genommen werden, ein Honorar für Leistungen, Fahrtkostenersatz und sonstige Aufwandsentschädigungen vor. Bei einem solch regulierten Markt für vereidigte/beeidigte/ermächtigte Sprachmittler verwundert es nicht, dass sich die Honorare von Frauen und Männern kaum unterscheiden.

Ausnahme: JVEG

Doch ist nicht alles Gold, was glänzt: Die Ausgestaltung des JVEG weist erhebliche Defizite auf – so das Rechtsgutachten von Professor Michael Ronellenfitsch, das die Berufsverbände BDÜ (Bundesverband der Dolmetscher und Übersetzer e.V.), ADÜ Nord und VVU (Verband der Verhandlungsdolmetscher und Urkundenübersetzer in Baden-Württemberg e. V.) in Auftrag gegeben haben. So fehlen beispielsweise inhaltliche Voraussetzungen für eine Vergütungsvereinbarung und Kriterien für die Beurteilung von Dolmetschleistungen zur Einstufung in Honorargruppen.

Die Praxis in Hamburg zeigt, dass solche Lücken von der Justiz zum Nachteil der nicht deutschsprachigen Angeklagten und der vereidigten Sprachmittler genutzt werden. Neue Verträge mit drastisch gekürzten Honoraren und der Einsatz ungeprüfter, schlecht ausgebildeter „Billigkräfte“ sind an der Tagesordnung (siehe Artikel der Hamburger taz vom 22. Februar 2006; Nachdruck unter www.adue-nord.de/medien/2006-02-22.taz.pdf oder *Infoblatt* 2/2006, Seite 5).

Sind Dolmetscher nicht bereit, Rahmenvereinbarungen mit Vergütungssätzen von unter 25 bis etwa 35 Euro/Stunde abzuschließen, wird ihnen gedroht, sie aus der Liste der Auftragnehmer für Polizei und Justiz zu streichen, berichtet die stellvertretende Vorsitzende der ATICOM Draga Gradincevic-Savic (*Infoblatt* 1/2006, ab Seite 3).

Rund 20 Prozent der an der JVEG-Umfrage des BDÜ (2005; Nachdruck der Ergebnisse im *Infoblatt* 4/2005, ab Seite 5) beteiligten Kollegen gaben an, dass Gerichtsbeamte in einzelnen Gerichtsbezirken dazu angehalten werden, grundsätzlich nur den niedrigsten Honorarsatz für Standardtexte von 1,25 Euro/Zeile für eine juristische Fachübersetzung zu bezahlen.

Keinerlei verbindliche Vorgaben

Die von den Berufsverbänden der Sprachmittler organisierten Weiterbildungsveranstaltungen und veröffentlichten Publikationen, insbesondere zur Existenzgründung, bieten zwar Informationen zu Verdienstmöglichkeiten und Hinweise zu einer marktgerechten Kalkulation, jedoch setzen die Verbände damit keine Preisstandards oder schaffen verbindliche Rahmenbedingungen für eine Honorargestaltung. Selbst Honorarempfehlungen und Vergütungsregeln, mit denen beispielsweise der Berufsverband der Literaturübersetzer (VdÜ) seine Mitglieder unterstützt, haben nach Aussage von Kollegen nur unverbindlichen Charakter und kaum praktische Relevanz.

Im Wettbewerb mit Kollegen muss sich letztlich jeder Sprachmittler gegenüber seinen meist wirtschaftlich stärkeren Auftraggebern selbst behaupten. Und das scheint Männern besser als Frauen zu gelingen, wenn man die Höhe der ausgehandelten Honorare als Kriterium heranzieht.

Verhandeln Männer einfach geschickter als Frauen?

Doris Jeckle-Upton vom Frauennetzwerk EWMD hat beobachtet, dass Frauen in Bewerbungsgesprächen zu wenig offensiv sind und nicht genug fordern. Häufig haben sie sich im Vorfeld nicht über ihren Marktwert informiert. Ihr Fazit: Die schlechtere Marktposition der Frauen wird durch sie selbst mit

verursacht. Ähnlich sieht es Daniela Wawra, Wissenschaftlerin am Lehrstuhl für Englische Sprache und Kultur der Universität Passau. Sie ist der Meinung, dass Frauen sich unter Wert verkaufen und mit einer unsicheren und mit Floskeln behafteten Sprache wie „vielleicht“ und „ich weiß nicht genau“ ihre eigenen Kompetenzen einschränken. Auch Gehaltscoach Martin Wehrle musste in simulierten Verhandlungsgesprächen mit seinen weiblichen Kunden feststellen, dass diese dazu neigen, ihre eigene Verhandlungsposition zu schwächen, indem sie den Konjunktiv benutzen (hätte, könnte, sollte, würde) und Forderungen als Fragen formulieren.

Klassische Kommunikationsunterschiede

Damit bestätigen sich Ergebnisse der empirischen Forschungen zum geschlechtstypischen Sprach- und Kommunikationsverhalten, die bei Frauen einen eher kooperativen und beziehungsorientierten Stil feststellen: In stärkerem Maße als Männer versuchen Frauen, ein bestmögliches Ergebnis für alle Beteiligten zu finden und die Befindlichkeiten und Interessen aller Beteiligten zu berücksichtigen. Frauen greifen Beiträge von anderen auf, lassen andere zu Wort kommen und sprechen persönlicher. Sie vermeiden sprachliche Dominanzgesten und formulieren höflicher und indirekter als Männer. Sie gestalten Gespräche dialogisch, indem sie mehr Fragen stellen. Da Frauen um Ausgleich bemüht sind, sind sie auch eher bereit nachzugeben.

Dagegen erscheint der Kommunikationsstil von Männern direkter und stärker sach- und wettbewerbsorientiert. Männer versuchen in stärkerem Maße als Frauen, eigene Ziele, Interessen oder Wünsche durchzusetzen, und nehmen Wettbewerb und Konflikte mit anderen Personen eher in Kauf. Sie formulieren ihre Wünsche als direkte Aufforderung und neigen dazu, den Imperativ zu verwenden. Männer stellen oft Fakten und sachliche Informationen in den Vordergrund. Für sie ist ein Gespräch effektiv verlaufen, wenn konkrete und für die Arbeit relevante Ziele erreicht worden sind.

Diese Unterschiede in der Kommunikation zwischen den Geschlechtern wirken in zwei Richtungen zugleich: Einerseits beeinflussen sie das Verhalten beider Gesprächspartner, und andererseits bestimmen sie mit, wie der Sprechende und seine Äußerungen vom Zuhörer wahrgenommen werden. Obwohl die genannten geschlechtsspezifischen Unterschiede nur tendenziell vorhanden sind und nicht auf alle Männer beziehungsweise alle Frauen zutreffen, können sie bei Honorarverhandlungen eine Rolle spielen.

Verhandlungssituationen als Kampf ...

Verhandlungssituationen sind komplexe Gesprächssituationen, deren gemeinsames Merkmal darin besteht, dass die beteiligten Personen unterschiedliche Wünsche und Vorstellungen haben. Trotz der verschiedenen Ausgangspositionen braucht es auf beiden Seiten Offenheit für eine gemeinsame Lösung und die Bereitschaft zu verhandeln.

Nun gibt es immer wieder Menschen, die Verhandlungen als einen Kampf betrachten, bei dem die gegnerische Seite „bekämpft“ und „vernichtet“ werden muss. Manchmal wird daraus auch ein „sportlicher Wettkampf“ mit unfairen Mitteln und Tricks, an dessen Ende es Gewinner und Verlierer gibt. In solchen Machtkämpfen und Wettbewerbssituationen sind wahrscheinlich Männer mit ihrem Konkurrenzverständnis und ihrem durchsetzungs- und wettbewerbsorientierten Kommunikationsstil Frauen gegenüber im Vorteil.

... oder als Interessenausgleich

Und wie ist es bei Verhandlungen, die dem Harvard-Konzept folgen und über einen Interessenausgleich ein für beide Seiten faires und tragfähiges Ergebnis anstreben? Das dem Harvard-Konzept zugrunde liegende Motto lautet „Hart in der Sache und weich zu den Menschen“ und erfordert in Verhandlungen eine klare Trennung von Sach- und Beziehungsebene. Das fällt Frauen bekanntlich schwerer als Männern. Sie neigen eher dazu, Forderungen, Kritik und Bedenken zurückzuhalten, um die Beziehung

nicht zu gefährden. Das Bedürfnis nach Zuneigung und Anerkennung lässt Frauen bei einer Ablehnung bzw. Zurückweisung schneller einknicken und verleitet sie dazu, faule Kompromisse zu schließen. Das eigene Sachziel kann dann durchaus dem positiven Gesprächsklima untergeordnet werden. Und die Gefahr, sich beim Appell an Verständnis und Mitgefühl von der anderen Seite „einwickeln“ zu lassen, ist bei Frauen in stärkerem Maße gegeben als bei Männern.

Frauen müssen lernen, Interessenunterschiede bzw. sachliche Differenzen in Geschäftsverhandlungen nicht auf der Beziehungsebene auszutragen. Konsequenz in der Sache schließt Achtung vor dem Kunden und einen respektvollen Umgang miteinander nicht aus. Einen Verhandlungspartner zu verstehen und zu akzeptieren heißt nicht, ihm zuzustimmen.

Kundenpflege ist wichtig, auch in Preisverhandlungen. Doch darf das Sachziel dabei nicht aus den Augen verloren werden: die Aushandlung eines Honorars, das die Kosten deckt und einen Gewinn ermöglicht. Der Kunde seinerseits soll im Gegenzug einen Nutzen erhalten, der mindestens so hoch ist wie (wenn nicht höher als) das Honorar, das er für die Dienstleistung bezahlt.

Männliche und weibliche Sprachmittler haben die Option, sich in Verhandlungen unterschiedlich in Szene zu setzen. Diese Optionen können, müssen sie jedoch nicht wahrnehmen. Wollen Sie in Preisverhandlungen nicht einfach nur gewinnen, sondern eine faire Lösung für beide Seiten und ein angenehmes Gesprächsklima schaffen, dann finden Sie im Harvard-Konzept viele Anregungen für eine erfolgreiche und sachliche Verhandlungsführung.

Tipps für die Praxis

Vorab schon einmal ein paar Tipps von mir zur Einstimmung und Vorbereitung auf Honorarverhandlungen.

Überlassen Sie nichts dem Zufall! Bereiten Sie sich auf schwierige Gespräche und Verhandlungen vor. Holen Sie sich bei Bedarf externe Hilfe und Unterstützung. Halten Sie Ausschau nach einem guten Seminar. Spielen Sie mit einem Partner Ihres Vertrauens Verhandlungssituationen vorab einmal durch und zeichnen Sie diese auf Video oder Tonband auf. Dann haben Sie die Möglichkeit, anschließend zu überprüfen, was Ihnen bereits gut gelungen ist und was Sie gegebenenfalls korrigieren möchten.

Überlegen Sie, welchen Vorteil Ihre Übersetzung dem Kunden bietet (Zugang zu internationalen Märkten, Erhöhung des Bekanntheitsgrades im Ausland, Zeit- und Kosteneinsparungen) und warum ausgerechnet Sie für den Auftrag besonders geeignet sind. Machen Sie Ihr Dienstleistungsangebot so attraktiv und unwiderstehlich, dass Ihr Kunde Ihr Honorar nicht in Frage stellen kann bzw. will. Je mehr Argumente Sie sammeln, desto größer ist Ihre Chance, keine Honorarverhandlungen führen zu müssen bzw. in den Verhandlungen zur rechten Zeit das richtige Argument parat zu haben.

Keine Leistung ohne Gegenleistung. Verdeutlichen Sie sich, dass Ihr Honorar eine geldwerte Anerkennung des Nutzens ist, den Sie dem Kunden mit Ihrer Leistung bieten. Aus Sicht des Kunden ist Ihr Honorar die Summe aller Vorteile, die ihm Ihre Leistung im Vergleich zum Wettbewerb bietet. Es ist eine Investition in seine Zukunft und keine Belastung seines Budgets.

Nehmen Sie nicht aus Unwissenheit einfach das, was Ihnen geboten wird. Klären Sie erst einmal für sich, welche Kosten Sie als Freiberufler mit Ihrem Geschäft haben, und informieren Sie sich über den Markt. Befragen Sie Ihre Kollegen, welche Honorare sie mit welchen Kunden erzielen, und werden Sie sich über Ihren eigenen Marktwert klar.

Setzen Sie sich Ziele und loten Sie Ihre Verhandlungsspielräume aus. Bestimmen Sie Ihr Maximalziel und legen Sie fest, welches Ergebnis Sie auf alle Fälle (Minimalziel) erreichen möchten. Überlegen Sie sich auch, auf welche Art und Weise Sie Ihr Ziel erreichen wollen. Entwickeln Sie eine Strategie, die zu Ihnen passt.

Stimmen Sie sich positiv ein. Machen Sie sich frei von negativen Einstellungen und Glaubenssätzen wie „Darauf wird der Kunde niemals eingehen“, „Sicher macht mein Kollege ein viel besseres Angebot“. Erinnern Sie sich an andere Situationen, in denen Sie erfolgreich waren. Visualisieren Sie Ihre Erfolge und stellen Sie sich vor, dass Sie mit einer guten Lösung aus der Verhandlung gehen.

Niemand liest Ihnen Ihre Wünsche von den Augen ab. Sie müssen sie schon selbst klar und deutlich formulieren. Verzichten Sie dabei auf Konjunktive. Formulieren Sie Aussagesätze und achten Sie darauf, dass am Ende des Satzes die Stimme unten bleibt. Zeigen Sie durch Ihre Körperhaltung Souveränität und Selbstvertrauen, indem Sie Blickkontakt halten, Ihr Gegenüber mit Namen ansprechen, freundlich und zuvorkommend sind. Äußern Sie Ihre Meinung, jedoch ohne zu provozieren.

Haben Sie keine Angst vor dem „Nein“ des Kunden. Erstens ist ein „Nein“ nichts Endgültiges und kann jederzeit revidiert werden. Zweitens ist es etwas ganz Normales, dass Sie Aufträge auf Grund des Preises verlieren. Es gibt immer wieder Kollegen, die Sie im Preis unterbieten, und immer wieder Interessenten, mit denen Sie nicht ins Geschäft kommen. Das gehört zu Ihrem Freiberuflerdasein dazu und ist kein Grund für Frustrationen.

Ich wünsche allen Leserinnen und Lesern von *interaktiv* viel Erfolg bei den Honorarverhandlungen!

Tipps zum Weiterlesen und Vertiefen

Feldmann, Heinz: *Preisverhandlungen leicht gemacht*. Warum Menschen keine Rabatte und Nachlässe kaufen. Redline Wirtschaft, 2005.

Fisher, Roger; Ury, William; Patton, Bruce: *Das Harvard-Konzept. Der Klassiker der Verhandlungstechnik*. Campus Verlag, 2003.

Toelstede, Bodo G.: *Fair verhandeln. Das Gewinner-Konzept*. Beltz Verlag, 2000.

Kurz vor Redaktionsschluss erreichte uns noch eine interessante Information: Die Künstlersozialkasse (KSK) veröffentlicht jedes Jahr die Durchschnittseinkommen ihrer Mitglieder. Abgesehen von der traurigen Tatsache, dass die für 2006 gemeldeten Einkommen gegenüber denen im Vorjahr im Schnitt um 3 Prozent zurückgegangen sind, zeigt sich bei Betrachtung der konkreten Zahlen, dass auch hier die Einkommen der Frauen deutlich unter denen der Männer liegen: www.kuenstlersozialkasse.de - KSK in Zahlen - Statistik - Einkommensentwicklung.

Wenn Sie sich noch für andere der hier zugrunde gelegten Quellen interessieren, fordern Sie bei der Autorin ein Literaturverzeichnis an (E-Mail: Thea@triacom.com)

© Nachdruck mit freundlicher Genehmigung der Autorin und der Redaktion des *Infoblatts* 4/2006 des ADÜ Nord (www.adue-nord.de)

Dr. Dorothea Döhler, Diplom-Pädagogin und staatlich geprüfte Betriebswirtin, arbeitete in der Personalentwicklung und im Rechnungswesen eines Automobilzulieferers und war Geschäftsführerin eines IT-Beratungsunternehmens. Seit 1997 ist sie selbstständig und als Trainerin und Beraterin für Sprachmittler und deren Berufsverbände tätig. Ihre Themen sind Marketing und Kommunikation sowie Existenzgründung und -sicherung. Für den ADÜ Nord gestaltet sie seit 1999 Seminare und Workshops und betreut seit 2004 die telefonische Marketingberatung. Die vom Verband 2004/2005 durchgeführte Honorarumfrage unter freiberuflichen Dolmetschern und Übersetzern mit der Arbeitssprache Deutsch, auf deren Ergebnisse sich der folgende Artikel bezieht, wurde von ihr als Projektleiterin begleitet und fachlich betreut.

Let Out the Book Inside You!

by Corinne McKay

It's been said that everyone has at least one book inside them, and changes in the publishing industry have made it much easier to let that book out. Traditionally, getting published has required authors to either pitch their idea to publishing houses, with the author often earning only 10-15% of the cover price in royalties, or to finance the cost of publishing themselves by purchasing a print run of books through a self-publishing company. Advances in printing technology such as high-quality and high-speed laser printing and faster binding techniques have given rise to a third way, known as print-on-demand, or POD. In this article, we'll look at how translators can publish their own work using a POD publisher, and suggest some ideas for applying these techniques in real life.

In 2005, I started teaching an online course called "Getting Started as a Freelance Translator," (www.translatewrite.com) covering topics such as how to write a translation-targeted resume, find and keep well-paying translation clients, pursue translator certification, and develop translation specializations. After several successful sessions of the course, I thought that there could be a market in publishing an enhanced version of the course materials as a book. As I started to research my publishing options, I quickly encountered the three routes mentioned above. After some initial research, I made a semi-educated guess that because of the book's niche subject matter (bilingual people who want to become translators) and small size (150 pages), it was unlikely to appeal to a traditional publisher. I was also somewhat daunted by the idea of traditional self-publishing, which would have required me to invest several thousand dollars in my as yet untested idea. After a bit more research, I decided to publish the book through Lulu Press (www.lulu.com), currently the fastest growing POD publisher in the U.S. *How to Succeed as a Freelance Translator* (www.translatewrite.com) was published in June, 2006, and I'm pleasantly surprised to say that sales are going well; on a good day the book has reached an Amazon.com sales rank of 35,000, placing it well within the approximately 100,000 titles that would be carried by the average large chain bookstore.

The idea behind POD is simple but intriguing. The POD author uploads the book's content and cover to the publisher's website, usually in PDF format (see lulu.com for more information about the publishing process). Rather than trying to estimate how many books to print and ending up with too many (think about the \$1 tables at your favorite bookstore!) or too few, the POD publisher prints and binds the books as they're ordered, so there's never a surplus or a shortage. In addition, a well-designed POD book is almost indistinguishable from a traditionally published book. An experienced author in my local freelancers group gave me an honest appraisal that the cover and print quality of my book is "maybe 5% less" than a traditionally published book. However, the true win for the POD author comes in the increased amount you earn from each sale. For example, my book is priced at \$17.99 from Lulu and \$19.95 from Amazon. Through a traditional publisher, I would probably earn a maximum of \$2.50 on each sale; with POD, I earn \$8.50 from each copy sold through Lulu and \$4.50 from each copy sold through wholesale distribution, meaning Amazon, Barnes&Noble.com, and special orders from brick and mortar bookstores.

POD sounds like a great option for an entrepreneurial author, and it is. Other than the advantages mentioned above, some additional benefits of POD include the fact that your book never goes out of print, the fact that you work on your own timetable rather than a publisher's timetable, the fact that you have no inventory, storage, or shipping costs (these tasks are handled by the POD printer), and the fact that you as the author own all of the rights to your book. However, there are some differences as compared with traditional publishing. First, with no publishing house marketing department to rely on, 100% of the responsibility for marketing the book rests on the author's shoulders. Second, POD books are marketed and purchased mainly online, rather than through brick and mortar bookstores, which are often reluctant to stock POD books. Third, most POD publishers, including Lulu, charge a fee to provide

an ISBN number for your book and to make it available to retailers such as Amazon. Lulu charges \$150 for this service, but it is free to publish a book on Lulu if you do not want an ISBN or wholesale distribution. Additionally, as a POD author you are responsible for all of the layout and design work on your book, or for paying someone to do this work for you.

POD publishing is an excellent route if you have a clear idea of where to find people interested in your book. I theorized that *How to Succeed as a Freelance Translator* could appeal to bilingual people looking for a supplemental job or career change (high school foreign language teachers, bilingual graduate students, college foreign language students, bilingual at-home parents, foreign service spouses, etc.) and to existing translators who would like to manage their businesses more efficiently. Once I had identified these core groups of potential readers, I searched the web for places where these kinds of people would be found: translators association newsletters, foreign language teachers associations, college career centers, work-from-home websites, translation blogs, bilingual family associations, etc., and offered them review copies of the book. This type of targeted marketing is critical to the success of a POD book, since the average bookstore browser is unlikely to buy the type of niche book often published using POD. I also sought out the help of friends who have connections in the media, and these resulted in an interview with the business section of my local newspaper, profiles in my college alumni association magazines, a suggestion to leave books on consignment at a local bookstore, and an interview and book review with a work-from-home newsletter, *The Rat Race Rebellion* (www.2secondcommute.com)

Now that we've covered the basics of the POD process, it's time to decide what your book will be about! Literary translations are obvious candidates for POD, although probably harder to market than nonfiction books. As translators, we are often all too modest about packaging and marketing our expertise, and the ease of POD publishing can help to remove some of the obstacles to this. As a start, here are some translation-related books that I would like to read:

- Well-written dictionaries and glossaries of any type. Since these are informational works, they also offer the advantage of requiring less layout and design work than other types of books. Even a glossary produced with a free PDF creator such as CutePDF (www.cutepdf.com) could work.
- A book on working for direct clients. How to find and keep well-paying direct clients; special legal concerns of working with direct clients; ideas about marketing to direct clients; case studies on successful and unsuccessful direct client projects.
- Basic translation software user manuals. Poor or inscrutable software documentation is a hot topic at ATA conferences; instead of complaining about it, write something better (make sure to research copyright permissions for items such as screen shots).
- A book on financial management for freelancers. Collaborate with your accountant or financial planner and write about tax planning, incorporation, saving for college and retirement, home office deductions, and more.
- An overview of translation memory software. CAT tools are one of our biggest business investments, but how many of us really understand the differences between programs or feel that we are definitely using the tool that's best for us? Include some case studies of projects that are best accomplished with a certain tool.
- A book on translation quality assurance. Other than proofreading our work many times, how can freelancers apply the types of QA steps that large agencies use? How can we solicit meaningful feedback from our clients?

These are just a few suggestions to help you let out that book that's been lurking in the back of your mind for so long. To learn more about the POD process, take a look at Lulu.com's extensive "Help" section, "A year in the life of a POD book" by Morris Rosenthal (www.fonerbooks.com/pod.htm), "12 Pros

and Cons of POD publishing” by Regina Paul (www.authorsden.com) or “Advantages of POD,” (www.writersservices.com).

Corinne McKay (corinne@translatewrite.com) is an ATA-certified French to English translator specializing in legal, financial and marketing translations; she is also the Assistant Administrator of the ATA French Language Division and the chair of the ATA Certification Maintenance Committee. Corinne launched her freelance business in 2002 after an eight-year career as a high school French teacher. She lives in Boulder, Colorado with her husband and daughter, and when not at the computer she enjoys hiking, skiing and biking in the Rocky Mountains.

Dictionary Project of the German Language Division

by Linda Marianiello

This fall, a number of members of the GLD List began to discuss the creation of a comprehensive online dictionary resource, both monolingual and bilingual, with evaluations of their usefulness in general translation, as well as in various areas of specialisation. Considerable interest was generated among List members, such that we asked for volunteers to help bring the project to completion. We have more than a dozen GLD members who are thus far working on the project.

The first step was determined to be the creation of a survey which can be circulated to all members of the German Language Division. We encourage members to team up for completion of the survey where possible and/or desirable. Jill Sommer had originally volunteered to circulate paper copies of the survey at the ATA conference in New Orleans. However, she and others quickly decided that the most efficient means of distribution would be on a collective basis via e-mail.

A first draft of the survey has already been completed. Based upon feedback from the volunteers, the survey is currently being revised and readied for circulation. Special thanks to Robin Bonthron, Ted Wozniak, Rainer Klett, Abigail Dahlberg, Lee Chadeayne, Jill Sommer, Ruth Gentes Krawczyk, and Theresa Rose for their suggestions. ATA headquarters have generously agreed to distribute the surveys via the full e-mail list when they are ready.

We realize that GLD members are very busy. Therefore, sufficient response time must be built into the process. Volunteers will also need enough time to compile the results. Frieda Ruppner Lind spoke with Michael Wahlster, our GLD webmaster, who has agreed to post the survey results.

Please expect to receive a copy of the survey sometime early next year. We hope that you will decide to participate, so that all of us may benefit from your particular knowledge and professional generosity. Thank you.

Linda Marianiello, M. A. has been a translator of German into English since 1990. She has also been a professional flutist for over 30 years, and previously worked for the Bavarian Radio and Bavarian State Opera in Munich. Feel free to email her at beakspeak@earthlink.net or to visit her website for further information: www.alla-breve.us.

The Erlangen Tradition Continues – Erlangen VII

Two-week Study Workshop for GE<>EN Translators and Interpreters, April 22 – May 4, 2007

When the plans for Erlangen I were being forged in 1993, no one realized that this was to be the start of what was to become a venerable tradition, but the success of that first 2-week study-workshop for German<>English translators and interpreters in 1995 ensured that it would be continued. The first happy campers begged for an encore and a tradition was born. Indeed, the success and popularity of our biennial 2-week study workshop has lasted longer than many a marriage and continues to draw enthusiastic participants to Erlangen not only from the US and Canada but even from as far away as Australia. Although many participants are “recidivists”, each program sees a healthy mixture of old friends and new.

Erlangen VII will address a number of very topical issues, e.g., a presentation on alternative fuels and the engines designed to use them, and then a visit to the MAN truck company where we will see theory put into practice. In the wake of natural disasters and terrorist activities the work of first responders has received extensive news coverage, and we will have the opportunity to visit a German equivalent of FEMA, the Katastrophenschutz office in Nuremberg and also meet with local EMTs. To round out the substantive topics we will meet with a German notary and learn more about notary practice in a civil law country, visit the Bundesagentur für Arbeit, the Europäisches Weltraum-Überwachungszentrum, and gain an understanding of glassmaking technology – both large- and small-scale – by visiting a manufacturing site. Other presentations will address trade relations, banking practices and new developments in German business.

The cultural aspects of German life will not be neglected. Visits to museums and historic sites, presentations and lectures on contemporary literature, on the foundations of contemporary Germany culture, and about Jugendstil, meetings with the translation and interpreting students and faculty of the Institut für Fremdsprachen und Auslandskunde, a Weinprobe in the Hessische Bergstraße and an optional theater evening, and for those who may feel inspired by the tour de France an optional excursion on rented bicycles will round out the picture.

Day trip destinations will be as close as Erlangen and Nuremberg and as far away as Darmstadt, Waldsassen on the Czech border and Cheb in Bohemia.

The cost of the 2-week program, which includes lodging at the Frankenhof, a hostel run by the city of Erlangen, daily breakfast, welcome dinner, good-bye party, all presentations and excursions, admissions to museums and other sites as well as transportation to program events is \$925. This price does not include travel to and from Erlangen, other meals or the optional weekend trip to Jena. It also does not include the \$45 non-refundable registration fee to reserve your place

This year the traditional – and optional – weekend trip to the East will be to Erlangen’s Sister City – the university town of Jena. The cost will be Euro 200 and includes travel from Erlangen to Jena and back, 2 nights hotel with breakfast, a city tour, views of Jena and its environs while floating on the Saale and strengthening ourselves with Thüringer Rostbratwürsten and beer or other beverage, a visit to Zeiss optics or Schott Glas, excursions and admission to the Zeiss Planetarium, the world’s oldest.

To reserve your place, please let me know of your interest as soon as possible and then send your \$45 registration fee to me at:

Lois M. Feuerle, 3036 SE Taylor Street, Portland, OR 97214
Phone (503) 236-5593, email: LoisMarieFeuerle@cs.com

Dictionary Review

Fachwörterbuch Kompakt Recht

Englisch-Deutsch/Deutsch-Englisch

Stuart Bugg, Heike Simon

Verlag: Langenscheidt,

in Kooperation mit Alpmann Schmidt

619 S., ca. 22.000 Fachbegriffe, über 46.000 Übersetzungen

1. Auflage 2005, ISBN 3-86117-240-2

Preis: 29,90 EUR

von Jacqueline Jugenheimer



Als ehemalige Jurastudentin ruft der Name Alpmann eine Mischung aus Dankbarkeit und Albtraum hervor. Dankbarkeit deshalb, weil die Redakteure der *Alpmann Schmidt Skripten und Materialien* es in den meisten Fällen geschafft haben, die schwierige Materie des deutschen Rechtes verständlich aufzubereiten, was sie auch in diesem Fall geschafft haben, und Albtraum deshalb, weil Alpmann unweigerlich auch an die Schrecken des juristischen Staatsexamens erinnert.

Warum ist dies ein etwas anderes Wörterbuch? Dieses Wörterbuch zeichnet sich dadurch aus, dass die ersten 166 Seiten des 619 Seiten umfassenden Werkes aus einer jeweils deutschen und englischen Beschreibung des englischen, amerikanischen und deutschen Rechtssystems und einer Vielzahl von weiterführenden Literaturhinweisen besteht. Die jeweiligen Ausführungen zu den Rechtssystemen sind trotz ihrer relativen Kürze umfassend und hilfreich. Die Einführungen enthalten einen geschichtlichen Überblick der für das Rechtsverständnis erforderlich ist, Überblick über die Rechtsquellen, einen Überblick über die Kernbereiche (Zivil-, Verwaltungs- und Strafrecht) des jeweiligen Rechtes, Grundzüge des Verfahrensrechtes und den Gerichtsaufbau sowie die juristischen Berufe. Für Übersetzer bietet diese Einführung einen weiteren Vorteil, der nicht auf den ersten Blick offensichtlich ist. Zum Beispiel bei der Besprechung des amerikanischen Rechtssystems werden in der deutschen Fassung viele amerikanische Rechtsbegriffe erklärt bzw. übersetzt. Das Gleiche gilt für die englische Übersetzung der Einführung in das deutsche Rechtssystem. Interessanterweise wurde in der Einführung zum amerikanischen Recht **punitive damages** mit *Strafschadensersatz* übersetzt, während es im Wörterbuchteil als „Ersatz des tatsächlichen Schadens zuzüglich einer Zivilstrafe, Schadensersatz mit Strafcharakter“ übersetzt wurde. Wie auch Professor Witt auf der ATA-Konferenz in Toronto hinwies, ist die passendste Übersetzung Strafschadensersatz und es wäre daher wünschenswert gewesen, dies dann auch im Wörterbuchteil so aufzuführen. Gleiches gilt auch für andere Begriffe.

Darüber hinaus stellen die Autoren insbesondere in der Einführung zum amerikanischen Recht die Unterschiede zum kontinentaleuropäischen Recht dar und verdeutlichen in diesem Zusammenhang an verschiedener Stelle auch, was in diesem Rahmen einen guten Anwalt ausmacht. Meines Erachtens sind die Autoren in der Einführung zum amerikanischen Recht im Abschnitt „Die juristische Ausbildung und der Juristenberuf“ etwas über das Ziel hinausgeschossen. Es wird hier der Unterschied des deutschen

und amerikanischen Schul- und Universitätssystemen erklärt. Letzteres hat hier sicherlich seinen Platz, ersteres wohl nicht, insbesondere weil die Autoren den Eindruck erwecken, dass in Deutschland – um es überspitzt zu sagen – die Entscheidung ob jemand einmal Jurist wird oder nicht im Alter von 9 oder 10 Jahren gefällt wird. Auch hätten sich die Autoren den folgenden Kommentar zu amerikanischen Colleges verkneifen können: „...in zwei Jahren mit eher allgemeinem Studium (grob vergleichbar mit den letzten beiden Jahren einer 13jährigen Schulausbildung in Bayern oder Baden-Württemberg)...“ Dies mindert jedoch keinesfalls den Wert, den die Einführungen in die verschiedenen Rechtssysteme bieten.

Der hintere Teil des Wörterbuchs enthält einen Anhang zu den Themen Unternehmenssatzung, Beratungs- und Vertraulichkeitsvereinbarung. Alle drei Bereiche werden in englischer und deutscher Sprache dargestellt und bieten nützliche Beispiele für die Praxis.

Nun aber zu dem eigentlichen Wörterbuchteil. Das Vorwort macht klar, dass dieses Wörterbuch nicht den Anspruch erhebt, vollständig zu sein, oder sich an professionelle Benutzer wie Dolmetscher und Übersetzer wendet. Vielmehr gehören zu seinem expliziten Adressatenkreis Jurastudenten und Rechtsreferendare sowie Praktiker in juristischen Berufen, die mit fremdsprachlichen Texten zu tun haben. Ich benutzte das Wörterbuch im Rahmen einer recht einfachen Übersetzung von Personenstandsdokumenten. Nicht alle gesuchten Wörter konnte ich finden. Ganz verwunderlich ist dies nicht, da es sich ausdrücklich um ein Kompaktwörterbuch mit lediglich 10.400 Fachbegriffen in der Richtung Englisch/Deutsch handelt. Etwas ungewöhnlich ist der Aufbau des Wörterbuchs, da er strikt alphabetisch ist, so befindet sich *implied warranty* unter „i“ und *expressed warranty* unter „e“.

Schließlich auch noch der obligatorische Vergleich von Übersetzungen von Begriffen in verschiedenen juristischen Wörterbüchern. Da ich vom Englischen ins Deutsche übersetzte, beschränke ich mich im Folgenden auf den entsprechenden Teil des Wörterbuchs. Hierbei handelt es sich um einige der Begriffe, die bei der oben erwähnten Übersetzung vorkamen, und anderen häufig auftretenden Termini.

English	Alpmann	Dietl/Lorenz	Romain
Clerk of Court	n. v.	Leiter der Gerichtskanzlei	Büroangestellter, Sekretär, Schreiber, Kanzleibeamter, Leiter der Geschäftsstelle (eines Gerichts oder einer Behörde)
Conflict of law	Kollisionsrecht, Kollisionsnormen, internationales Privatrecht	Kollisionsrecht,	Kollisionsrecht , internationales Privatrecht
Consideration	1. Kaufpreis, Gegenleistung, Entgelt; 2. Berücksichtigung, Anbetracht, Erwägung	Gegenleistung, Entgelt (als Wirksamkeitsvoraussetzung eines formlosen schuldrechtlichen Vertrages), Preis, Kaufpreis	Erwägung Berücksichtigung, Rücksicht, Gegenleistung, Entgelt
County Clerk	n. v.	Verwaltungsbeamter eines County	n. v.

English	Alpmann	Dietl/Lorenz	Romain
Covenant	1. Vereinbarung, Abmachung, Zusicherung; 2. (GesellschaftsR) Status, Satzung; 3. (VertragsR) Vertragsklausel; 4. Vertragsurkunde	Vertragsabrede (od. vertragliches Versprechen), (vertragliche) Zusicherung, Verpflichtung	förmliches, rechtsverbindliches, Versprechen; Nebenversprechen, Gewährleistungsversprechen, Klausel eines gesiegelten Vertrages
Expressed warranty	ausdrückliche Zusicherung, Garantie	ausdrückliche Zusicherung, vertragliche Gewährleistung	ausdrückliche Zusicherung
Goodwill	Geschäftswert, Firmenwert, Goodwill	n. v.	Firmenwert, Façonwert
Implied warranty	1. konkludente Zusicherung, stillschweigende Zusage der Mängelfreiheit; 2. gesetzliche Gewährleistung	konkludente Zusicherung, stillschweigende Zusage der Freiheit von Mängeln, gesetzliche Gewährleistung	gesetzliche, konkludente Gewährleistung
Jail	Gefängnis, Justizvollzugsanstalt, Haftanstalt	Gefängnis, bes. amerikan. (Stadt-, Kreis-) Gefängnis (<i>für kürzere Freiheitsstrafen und Untersuchungshaft</i>)	Gefängnis, Haftanstalt
Prison	Justizvollzugsanstalt	Gefängnis, Strafvollzugsanstalt	Gefängnis, Haftanstalt, Strafanstalt, Gefangenenanstalt, Zuchthaus
Punitive Damages	Ersatz des tatsächlichen Schadens zuzüglich einer Zivilstrafe, Schadensersatz mit Strafcharakter	Strafe einschließender Schadensersatz	tatsächlicher Schadensersatz zuzüglich einer Zivilstrafe, pönalisierende Verurteilung zu Schadensersatz
Record	Aufzeichnung, Beleg, Protokoll, Gerichtsakte	Aufzeichnung, Bericht, Niederschrift, Unterlagen, Beleg, Verzeichnis, Akte(nstück), Protokoll, Gerichtsakte	Gerichtsakte, Beweisaufnahmeprotokoll, Beweisurkunde, Vorstrafenliste, Prozessmaterial, Protokoll, Niederschrift, Sachverhalt, Tonträger

English	Alpmann	Dietl/Lorenz	Romain
Registrar	1. Registrar, Registerbeamter, Urkundenbeamter; 2. richterlicher Hilfsbeamter	Registerbeamter, Registerführer, Registrar, <i>British</i> . Richterlicher Hilfsbeamter, Gerichtsbeamter, Standesbeamter	Standesbeamter, Registerführer, Leiter des Registergerichtes, Geschäftsstellenleiter, Urkundenbeamter, Rechtspfleger mit richterlichen Aufgaben.
Remedy	Abhilfe, Rechtsbehelf (vor allem: Rechtsmittel), Rechtsschutzmöglichkeit	rechtliche oder prozessuale Abhilfe, Rechtsschutz, Rechtsbehelf, Rechtsmittel	Abhilfe, Klagebegehren, Rechtsbehelf, Rechtsschutz, Heilmittel, Toleranz
Responsible Party	n. v.	n. v.	n. v.
Summons and Complaint	n. v.	Ladung und Klageschrift	n. v.
Title	1. Anspruch, Rechtstitel; 2. Eigentum, Verfügungsrecht, 3. Prozessbezeichnung, Dienstbezeichnung, Titel	Eigentum, Rechtsanspruch, Rechtstitel, urkundlicher Nachweis eines dinglichen Rechts	Titel, Bezeichnung, Überschrift, Klagerubrum, Betreffsangabe, Eigentumsrecht, urkundlicher Rechtsnachweis (<i>bes. beim Besitz</i>), Grundeigentum, Anspruch
Trust	Treuhand, Treuhandvermögen, Stiftung	Treuhandverhältnis, Treuhandvermögen,	Vertrauen, Treuhand, Treuhandverhältnis, Unternehmenszusammenschluss (der auf Marktausrichtung ausgerichtet ist), Syndikat, Kartell, Konzern, Fideikommiss

Fazit

Das Wörterbuch ist im Wortschatz beschränkt und ich habe keine Begriffe nur bei Alpmann gefunden. Ich persönlich fand, dass die Begriffe, die ich fand, gute Übersetzungsmöglichkeiten anbieten. Am Nützlichsten fand ich jedoch das, was man normalerweise nicht in einem Wörterbuch findet, nämlich die Einführung in das englische, amerikanische und deutsche Recht und die drei Anhänge bestehend aus spezifischen Dokumenten jeweils in englischer und deutscher Sprache.

Jacqueline Jugenheimer wurde in Deutschland geboren und studierte Jura in Passau und Kiel. Danach schloss sie ein Master of Public Affairs Studium in Bloomington, IN ab. Nachdem sie durch eine Tätigkeit beim Finanzministerium von Wisconsin ausgiebig hinter die Kulissen der Politik schauen konnte, machte sie sich als Übersetzerin und Lektorin selbstständig. Sie lebt mit ihrem Mann und ihren beiden Söhnen in Madison, WI. Zu erreichen ist sie unter net-trans@earthlink.net.

Dictionary Review

Praxiswörterbuch Gastronomie

Englisch-Deutsch/Deutsch-Englisch

Michael Hadoke und Dr. Fritz Kerndtner

Verlag: Langenscheidt

Ca. 5000 Begriffe

2. erweiterte Auflage, 2006

ISBN 3-86117-254-2

Preis: 12,95 EUR

von Gerhard Preisser



Das nun in einer zweiten, erweiterten Auflage vorliegende *Praxiswörterbuch Gastronomie* ist, wie es im Vorwort seiner beiden Autoren heißt, „als Hilfe für fachsprachlich interessierte Nutzer im Bereich der Gastronomie, für Lehrende und Studenten fachrelevanter Schulen in verschiedenen Ländern, für Fachjournalisten und ggf. auch Übersetzer gedacht, die in ihrer Arbeit mit Terminologieproblemen im Bereich ‚Küche und Restaurationswesen‘ konfrontiert sind.“ Dass Übersetzer hier erst an vierter Stelle erwähnt werden, hat einen guten Grund – angesichts der bescheidenen Zahl von nur ca. 5000 „topaktuelle[n] Fachbegriffe[n] mit rund 6.300 Übersetzungen“ wäre es vermessen, von diesem schmalen Bändchen mehr zu erwarten, als es verheißt. Zum Vergleich: Das *Fachwörterbuch für Hotellerie & Gastronomie* (E-D/D-E) von Edgar E. Schaetzing u. a. bietet immerhin 18.000 Begriffe pro Sprachpaarung; und das spezifischere *Großwörterbuch des Lebensmittelwesens* (D-E) von Elke Firth und Erich Lück rund 50.000 Einträge mit etwa 75.000 Übersetzungen. Andererseits beugt natürlich auch der überaus maßvolle Preis von EUR 12,95 unrealistischen Erwartungen vor.

Das *Praxiswörterbuch Gastronomie* ist ein zweiteiliges Werk: Der eigentliche Wörterbuchteil nimmt etwa zwei Drittel der 109 Seiten in Anspruch, und mehrere Anhänge – Speisekarten aus Deutschland und Großbritannien samt Übersetzungen, britische und deutsche Rezepte mit ihren Übersetzungen, Maße und Gewichte und ein fachspezifisches Adressenverzeichnis – runden den Band ab.

Obwohl im Vorwort behauptet wird, die englische Wortliste enthalte „eine Reihe von Beiträgen aus dem amerikanischen Sprachgebrauch“, ist dies ganz eindeutig ein am britischen Englisch ausgerichtetes Wörterbuch. So liegt die Quote der als *American English* (AE) ausgewiesenen Einträge bei nicht einmal zwei Prozent, und eine kurze Suche nach im amerikanischen Sprachgebrauch beheimateten Wörtern und Begriffen aus der Gastronomie lässt doch zahlreiche Lücken erkennen. So fehlen z. B. *hot dog*, *hoagie*, *[food] disposal*, *range* [i. S. v. Herd], *check* [i. S. v. Rechnung], *porterhouse* und auch *doggy bag*.

Angesichts der relativ bescheidenen Zahl von Einträgen verwundert es nicht, dass nicht alle Teilgebiete im gleichen Umfang repräsentiert sind. Wer sich für Wein interessiert, wird in der englischen Wortliste den *sommelier* vermissen; dieser findet sich jedoch in der deutschen Liste mit der etwas überraschenden Übersetzung **wine waiter** (ich hätte hier eher *wine steward* erwartet). Und was die Rebsorten

anbelangt, so sucht man im englischen Teil vergeblich nach *cabernet sauvignon* und *chardonnay*, während im deutschen Abschnitt der *Spätburgunder* fehlt.

Auch im Imbiss-/Snackbereich fallen recht unerklärliche Lücken auf. Eine Auswahl: [*chicken*] *nuggets*, *cheeseburger*, *hot dog*, *soda*, *iced tea*; *Bulette*, *Schaschlik*, *Currywurst*. Recht gut repräsentiert dagegen ist der Feinschmeckerbereich, und auffällig ist auch der breite Raum, der diversen englischen Käsesorten vorbehalten ist.

Es ist nachvollziehbar, dass die Autoren angesichts der Beschränkung auf 5.000 Einträge zahlreiche von manchen kulinarischen Experten wohl als legitim erachtete Begriffe nicht berücksichtigt haben; weniger verständlich ist, dass wertvoller Platz mit Füllwörtern verschwendet wird, deren Berechtigung angezweifelt werden darf. Die Behauptung der Autoren im Vorwort, dass „allgemeiner Wortschatz ... im Einzelfall aufgenommen [wird], wenn ein Wort im Kontext der Küche andere, differenziertere Bedeutungen annimmt“, wird durch die Einbeziehung von Vokabeln wie **billig** (Übersetzung: *cheap*), **Blume** (*flower*), **notwendig** (*necessary*) bzw. **take** (*nehmen*), **soft** (*weich*), **make** (*machen*, *herstellen*) nicht gestützt.

Durchaus interessant sind die umfangreichen Anhänge (die immerhin ein Viertel des Bandes ausmachen), insbesondere die mit Genehmigung verschiedener deutscher und britischer Restaurants abgedruckten und mit einer Übersetzung wiedergegebenen Speisekarten. Leider, und dies schmälert den Gesamteindruck des Wörterbuchs entscheidend, sind diese Übersetzungen mit Fehlern durchsetzt. Dazu ein paar Beispiele, allesamt aus der Tageskarte der Gaststätte *Landhaus Post* im schwäbischen Albstadt-Burgfelden:

Originaltext	Übersetzung	Bemerkungen
Linsen mit Saiten und Spätzle	Lentils with <i>francforters</i> and <i>home made noodles</i>	korrekte Schreibweise: <i>frankforters</i> oder <i>frankfurters</i> ; <i>home made noodles</i> trifft auf alle nicht im Laden gekauften Nudelsorten zu (besser: <i>spaetzle</i>).
Wildschweingulasch mit Spätzle, Salate	Gulash of wild boar with fried potatoes, salads	<i>fried potatoes</i> sind Bratkartoffeln, nicht Spätzle.
Schwäbische Bratenplatte	<i>Schwabian</i> roast meal plate	Die englische Entsprechung zu schwäbisch ist <i>Swabian</i> .
Die Preise sind inklusive Service, Bedienungsgeld und gesetzlicher Mehrwertsteuer.	<i>The prices</i> include service, service charge and VAT.	Im Englischen würde vor <i>prices</i> natürlich kein bestimmter Artikel gesetzt.

Das *Praxiswörterbuch Gastronomie* erhebt in seinem Vorwort keinerlei unbescheidene Ansprüche in Bezug auf Vollständigkeit und Zielleserschaft und wird zu einem Preis angeboten, bei dem sich jede überzogene Kritik verbietet. Dennoch ist resümierend zu konstatieren, dass es Berufsübersetzern, die es regelmäßig mit Texten aus dem Bereich Küche und Hotelwirtschaft zu tun bekommen, kaum als verlässliche Hilfsquelle dienen kann.

Gerhard Preisser ist freiberuflicher Übersetzer (Englisch->Deutsch) in Manassas, Virginia. Er beschäftigt sich vornehmlich mit technischen Übersetzungen und Lokalisierungsprojekten und bekennt sich – zum Ausgleich – zu einem bisweilen ungesunden Interesse an kulinarischen Themen aller Art. Er ist per E-Mail unter xlator@comcast.net zu erreichen.

Dictionary Review

Praxiswörterbuch Business Accounting

Englisch-Deutsch/Deutsch-Englisch

Jochen Langenbeck

Publisher: Langenscheidt,

in Kooperation mit Neue Wirtschafts-Briefe

Ca. 8,400 entries with about 12,600 translations

(DE>EN/EN>DE)

183 pages

2. erweiterte Auflage, 2006

ISBN 3-86117-246-1

Price: 29.90 EUR



by *Ted R. Wozniak*

According to the preface, *Business Accounting* is intended as a dictionary for accounting practitioners, students, and financial bookkeepers preparing for the *Euro-Bilanzbuchhalter Prüfung*.

As it is primarily intended for a European audience, the spelling is British English, but American English words are marked with AE if the spelling is different or the term is only used in American English. Terms that are only used in British English are marked with BE. Terms that are purely English/German are only listed in the English or German section, respectively.

It was intentionally kept rather short, focusing only on the truly specialized terms in accounting, financial reporting and analysis. I view this clear focus on a single topic as a positive aspect, delineating this dictionary from other “business” dictionaries that try to cover the entire arena of “finance” and often suffer for it.

Differing translations of the same term in specialized fields are also indicated by, for example, **HB (HGB)**, **StR (Steuerrecht)** etc. The various types of accounting principles are also indicated, e.g. **IFRS**, **US-GAAP**, **GoB**, and **HB**, which is a very nice feature indeed.

The appendix is also noteworthy. It includes a breakdown in various fields of business accounting, for example, financial, cost, payroll accounting; examples of a balance sheet and income statement in accordance with HGB; costing schemes; a list of useful Internet links to various accounting and financial organizations.

This dictionary passed my first test when I looked up *Werthaltigkeit*. I found “**Werthaltigkeitstest m (GoB)** impairment test (IAS 36.5)” and just below it, “**Wertminderungen fpl von Vermögensgegenständen (GoB)** impairment of assets (IAS 36)”, both of which are translated correctly and a reference to the specific IAS is very helpful. On the same page I happened to notice that *Wertberichtigungskonto* was translated as “contra account, valuation adjustment account”, which may be the first time I’ve ever found this German term properly indicated as being a **contra account**.

It also passed my second test when I looked at a variety of words starting with *Bilanz-*.

For example, under *Bilanzgewinn* and *-verlust*, I found “net profit for the year, on appropriated profit” and “net loss for the year, on appropriated loss”, respectively, and NOT the term all too often found in (mis)translations, “balance sheet profit/loss”.

The third and final test involved the problematic terms, *aktive/aktivische* and *passive/passivische*. Although *aktivisch/passivisch* are not listed at all, *aktive/passive Rechnungsabgrenzungsposten* were properly identified as **prepaid/deferred expenses** and **deferred/prepaid income**, respectively.

The bottom line: While *Praxiwörterbuch Business Accounting* is not a substitute for a good general business dictionary such as *Hamblock/Wessels*, or for a bilingual, in-depth treatment of German accounting such as *Fey/Fladt's Deutsches Bilanzrecht/German Accounting Legislation*, it is certainly a useful addition to any financial translator's bookshelf, and given the low price, I would strongly recommend it for any translator who only occasionally has to deal with accounting texts.

Ted R. Wozniak is a freelance German > English translator specializing in finance and accounting, and moderates the Payment Practices mailing list. He resides in Harlingen, Texas and may be reached via www.trwenterprises.com.



Wir wünschen allen unseren Lesern ein
gesegnetes Weihnachtsfest und einen
guten Rutsch ins Neue Jahr.

Calendar of Events

Date	Location	Organization	Event	URL
01/13/2007	Munich, Germany	BDÜ LV Bayern	Einführung in den Strafprozess mit Textbeispielen	www.bdue.de
01/20/2007	Guildford, UK	ATL	Third Conference of ATL (Association for Terminology and Lexicography)	www.iti.org.uk
01/22-26/2007	Santiago de Cuba, Cuba	Center of Applied Linguistics	10th Symposium on Social Communication	www.ling.helsinki.fi
01/25-26/2007	Geneva at the United Nations	CIUTI	The 2007 CIUTI Forum - "A New Vision: A Master in International Trans- lation. From the European Dimension to the Global Dimension."	www.ciuti.org
01/25-26/2007	Kyoto, Japan	Language Grid Project, NICT & Center of Excel- lence on Know- lege Society, Kyoto University & IEICE Special Interest Group for Inter- cultural Collaboration	The First International Workshop on Intercultural Collaboration: IWIC2007	http://langrid.nict.go.jp
01/27/2007	Karlsruhe, Germany	BDÜ	Die neue DIN EN 15038	www.bdue.de
1/27-28/2007	Leeds, UK	ITI	ITI 2007 Simultaneous Interpreting Workshop	www.iti.org.uk
2/12-14/2007	Bochum Germany	Ruhr-Uni Bochum & GESUS	Bochumer Linguis- tik-Tage 2007	www.ruhr-uni-bochum.de
03/5-16/2007	Germersheim Germany	Internationale Sommerschule Germersheim	Einführung ins Dolmet- schen für ÜbersetzerInnen	www.bdue.de

Calendar of Events

Date	Location	Organization	Event	URL
03/23-24/2007	Madison, WI	German and Dutch Graduate Student Association (GDGSA)	9th Annual Graduate Student Conference	http://german.lss.wisc.edu
03/30-04/01 2007	Washington, D.C.	Georgetown Linguistics Society	GLS 2007, Language and Globalization: Policy, Education, and Media	www.glsconf.com
04/11-15/2007	Sydney, Australia	Critical Link	Critical Link 5 - Quality in interpreting: a shared responsibility	www.bdue.de
04/11-13/2007	Tübingen, Germany	Gesellschaft für linguistische Datenverarbeitung	GLDV Frühjahrs- tagung: Datenstruk- turen für linguisti- sche Ressourcen und ihre Anwendungen	www.sfb441.uni-tuebingen.de
04/13-14/2007	Lodz, Poland	Uni Lodz	Intermedia 2007	www.filolog.uni.lodz.pl
04/17-19/2007	Ankara Turkey	IDEA	Second International, IDEA Conference	www.ideaconference.hacettepe.edu
04/19-22/2007	Lodz, Poland	Uni Lodz	PALC 2007	www.palc.ia.uni.lodz.pl
04/20-22/2007	Hamburg, Germany	ADÜ Nord	ADÜ Nord: Konferenz und Jubiläumsfeier	www.adue-nord.de
04/21-22/2007	London, UK	ITI	ITI 2007 Conference	www.iti.org.uk
04/22-27/2007	Rochester, NY	NAACL	HLT 2007	www.iti.org.uk
04/30-05/07 2007	Vienna Austria	Center for Translation Studies, U of Vienna	Multidimensional Translation - MuTra	www.euroconference.info
05/4-06/2007	Houston, TX	ATA	"Energy Conference"	www.surveymonkey.com

Calender of Events

Date	Location	Organization	Event	URL
05/07-09/2007	Key West, FL	Florida, AI Research Society (FLAIRS)	FLAIRS 2007	www.cise.ufl.edu
05/10-12/2007	Forli, Italy	Interdisciplinary Studies in Translation, Languages and Cultures at the University of Bologna	MMDT 2007	www.disitlec.unibo.it
05/12/2007	Munich, Germany	BDÜ LV Bayern	E-Mail-Flut bewältigen	www.bdue.de
05/18-19/2007	Landau, Germany	Uni Landau	Internationales Kolloquium 'Kontrastive Medienlinguistik'	www.uni-landau.de
05/18-20/2007	Portland, OR	NAJIT	28th Annual Conference	www.najit.org
05/26-28/2007	Saskatoon, Canada	CATS - Canadian Association for Translation Studies	XXth Congress	www.uottawa.ca
05/30-06/02 2007	Hamburg, Germany	Research Centre for Multilingualism & Uni Hamburg	6th International Sym- posium on Bilingualism	www.isb6.org
06/07-09/2007	Uppsala, Sweden	Uppsala University	Symposium on the Languages of Science in the Time of Linnaeus	www.itl.org
06/11-30/2007	Banff, Canada	The Banff Centre	Banff International Literary Translation Centre (BILTC) 2007	www.bdue.de
06/22-24/2007	Harbin, China	CAFIC and IAICS	International Conference on Intercultural Communication	www.trinity.edu
07/22-24/2007	Seattle, WA	IAFL (International Ass. of Forensic Linguists)	8th Biennial Conference	<a href="http://www.depts.washing-
ton.edu">www.depts.washing- ton.edu

Calender of Events

Date	Location	Organization	Event	URL
08/01-08/2007	Shanghai, China	FIT	XVIII. World Congress of the International Federation of Translators	www.fit2008.org
08/19-31/2007	Cambridge, UK		Cambridge Conference Interpretation Course	www.cciconline.net
09/03-05/2007	Ljubljana, Slovenia	European Society for Translation Studies	5th EST Congress	www.est2007.si
09/14-15/2007	Durham, UK	Durham University	2nd International Conference	www.dur.ac.uk
10/31-11/03 2007	San Francisco, CA	ATA	48th Annual Conference	www.atanet.org
11/05-08/2008	Orlando, FL	ATA	49th Annual Conference	www.atanet.org
10/28-31/2009	New York, NY	ATA	50th Annual Conference	www.atanet.org
10/27-30/2010	Denver, CO	ATA	51th Annual Conference	www.atanet.org

ATA Certification Program, Upcoming Exam Sittings

Exam Date	Location
01/27/07	Chicago, IL
02/10/07	Salt Lake City, UT
03/10/07	Montevideo, Uruguay
03/10/07	San Diego, CA
03/24/07	Philadelphia, PA
04/01/07	Lawrence, KS
04/07/07	San Francisco, CA
04/28/07	Seattle, WA
05/18/07	Portland, OR

<http://www.atanet.org/certification/upcoming.php>