



Aus der Praxis geplaudert

Selbstbewusst auftreten und Know-how zeigen

In ihrer Blog-Reihe „Coffee-Break“ will sich die Fachübersetzerin Patrizia Napoli mit der Entwicklung und den Trends des Berufsbilds auseinandersetzen, um insbesondere „Nichtkundigen“ aufzuzeigen, wie differenziert die Tätigkeit des Übersetzens sein kann und was Übersetzer können müssen, um im Markt zu bestehen. Zum Auftakt führte sie ein Interview mit BDÜ-Mitglied Barbara Beck.

Seit rund 30 Jahren ist Barbara Beck als selbstständige Fachübersetzerin im Technikbereich tätig und sie erfreut sich treuer und langjähriger Kunden. Zu den Grundpfeilern ihrer Arbeit zählen nicht nur ihre drei Sprachen und ihr enormes Fachwissen, sondern auch ihr Selbstbewusstsein und die Kunst, Fragen zu stellen und mit dem Kunden auf Augenhöhe umzugehen.

Als mich Barbara in ihrem Büro in Freiburg im Breisgau empfängt, strahlt sie genau das aus, was sie später im Gespräch mehrmals betonen wird: Know-how, Selbstbewusstsein und jede Menge Spaß an ihrem Beruf. Das Gemeinschaftsbüro teilt sie mit anderen freiberuflichen Übersetzerinnen. Die Räume riechen förmlich nach Sprachen und Texten und Wissen. An einem kleinen Tisch mit Kaffee und Kuchen stelle ich Barbara meine erste Frage: „Wieso, denkst du, möchte ich gerade dich interviewen?“ Vorsichtig stellt Barbara Vermutungen an, doch den wirklichen Grund verrate ich ihr nicht – zumindest nicht sofort. Könnten Barbaras ruhige und ausgeglichene Art, ihre

Expertise und langjährige Erfahrung als „optisches Ensemble“ festgehalten werden, dann wäre dieser Artikel der ultimative Eyecatcher. Barbara vereint in ihrer Person zudem den technischen und professionellen Wandel der letzten 30 Jahre: von der Schreibmaschine zum Computer, von den Karteikarten zum CAT-Tool, von der Fremdsprachenübersetzung zum „Hype“ des Muttersprachenprinzips und – allen Widrigkeiten zum Trotz – von der Kundenakquise zur Zusammenarbeit auf Augenhöhe.

Barbara, wann und wie hast du angefangen?

Ich habe zunächst vier Jahre als Diplom-Übersetzerin im Fremdsprachendienst eines Industrieunternehmens gearbeitet, ich kam frisch von der Uni. Das war in den 80er-Jahren, damals hatten wir noch Schreibmaschinen (lacht). Die Arbeit war nicht besonders gut bezahlt, aber ich habe unheimlich viel gelernt. Davon profitiere ich heute noch.

Woran denkst du genau?

Wir hatten dort die Möglichkeit, gelegentlich ins Werk zu gehen und uns die in der Bedienungsanleitung oder im Handbuch beschriebenen Maschinen oder Teile anzuschauen und gezielt Fragen zu stellen. Die Zusammenarbeit unter den Kolleginnen war auch toll: Dadurch, dass nie zwei Personen gleichzeitig mit derselben Sprachkombination gearbeitet haben, gab es keine direkte Konkurrenzsituation, aber eine sehr intensive Einarbeitung.

Welche waren deine Sprachkombinationen?

Ich habe mich für Englisch und Spanisch beworben. Übersetzt wurde dort sowohl aus der Fremdsprache als auch in die Fremdsprache.



Barbara Ketzer-Beck

Barbara Ketzer-Beck (Dipl.-Übersetzerin EN/ES, BDÜ) hat am IÜD in Heidelberg studiert und ist seit 1988 als Freiberuflerin für Firmenkunden in den Bereichen Maschinenbau, Elektrotechnik, Werkstoffe, Flugtechnik und Lasertechnik tätig. Sie ist ermächtigte Übersetzerin für Englisch und Spanisch und teilt sich mit Übersetzerkolleginnen in Freiburg eine Bürogemeinschaft. www.uebersetzungen-beck.com



Wirklich? Und wie stand es mit dem Muttersprachenprinzip?

Ach, Muttersprachenprinzip (verdreht die Augen), das ist eines meiner Lieblingsthemen! Damals gab es diesen Hype noch nicht. Außerdem hatten wir im Team ja Muttersprachlerinnen unterschiedlicher Sprachen und auch dank der Zusammenarbeit mit unternehmenseigenen Niederlassungen konnten die Handbücher problemlos übersetzt werden.

Hast du denn mit den Fremdsprachen keine Schwierigkeiten? Du bist sicher viel schneller, wenn du ins Deutsche übersetzt ...

(Denkt nach) Ich sage es mal so: Im technischen Bereich, also in meinen Fachgebieten, bin ich bei Übersetzungen in die Fremdsprache schon schnell. Neue Fachgebiete und insbesondere Marketingtexte lasse ich ohnehin immer von muttersprachigen Kollegen lesen. Man muss auch sagen, dass Übersetzungen ins Deutsche teilweise auch ihre Tücken haben, vor allem wenn die Ausgangssprache Englisch ist. Da kann ein Terminus ja alles Mögliche bedeuten und manchmal kann man nur vermuten, was der Autor sagen wollte.

Das heißt, du arbeitest nicht regelmäßig nach dem Vier-Augen-Prinzip?

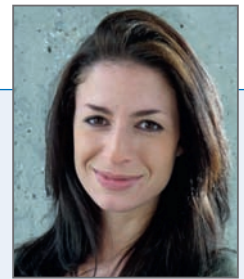
Häufig, aber nicht immer. Es ist ja auch nicht immer realistisch, denn zwei weitere Augen kosten zusätzliche Zeit und natürlich auch Geld. (Denkt nach) Ideal ist einfach die Zusammenarbeit in einem Team mit Fremd- und Muttersprachlern.

Was ist deiner Meinung nach der wichtigste Aspekt in einem unternehmensinternen Sprachendienst?

Heute wird leider zu viel outgesourct. Im Unternehmen sitzt dann höchstens ein Projektmanager, der sich um die Auftragskoordination kümmert. Es wird einfach nicht bedacht, wie unglaublich wichtig es für die Übersetzer ist, vor Ort zu sein und Zugang zu den Produkten zu haben. Sich damit gut auszukennen und nachfragen zu können. Es ist den Unternehmen häufig nicht bewusst, dass dadurch enorm viel Service- und Hotlinezeit gespart werden kann – und damit natürlich auch Geld. Der finanzielle Aspekt eines internen Sprachendienstes wird von den Unternehmen meiner Meinung nach falsch definiert und sollte überdacht werden.

Wie bist du zum Freelancing gekommen?

Nach drei Jahren im Industrieunternehmen habe ich mein Arbeitspensum reduziert, weil ich nebenher schon Aufträge von Gerichten und Notaren hatte. Über meine



Patrizia Napoli

Patrizia Napoli ist Dipl.-Übersetzerin sowie MA in Angewandter Sprachwissenschaft mit Vertiefung Fachübersetzen (beides Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften, Winterthur). Sie arbeitet seit 2009 als Fachübersetzerin im Technikbereich und pflegt einen Übersetzerblog. Zu ihren Spezialgebieten gehören auch der Aufbau von Sprachendiensten, die Sprachprozessoptimierung und Implementierung von CAT-Tools. Seit 2016 ist sie Geschäftsführerin des Beratungsunternehmens Language Box GmbH in Zürich. www.patrizianapoli.ch/www.languagebox.ch

Mitgliedschaft beim BDÜ kamen ebenfalls Anfragen, so konnte ich langsam meinen Kundenstamm aufbauen. Es war eigentlich ein idealer Einstieg ins Freelancing.

Und wann hast du dich entschieden, deine Stelle definitiv aufzugeben?

(Lacht) Rate mal, das typische Klischee: Kind! Ich hatte sowieso schon immer die Vorstellung, meinen Beruf so zu gestalten, dass ich beides – also Kinder haben und arbeiten – durchgängig machen kann. Und das hat wunderbar geklappt, auch nach dem zweiten und dritten Kind. Möglich war das übrigens auch dank meiner guten Kunden.

Wie meinst du das?

Ich war in einer sehr komfortablen Situation: Als mein erstes Kind geboren wurde, hatte ich schon feste Kunden. Ich kannte viele Mitarbeiter persönlich und konnte auch in schwierigen Situationen oder bei Engpässen auf deren Verständnis zählen. Viele Kunden geben mir das Gefühl, Teil ihres Teams zu sein.

Als externe Stammübersetzerin mit einem enormen Wissen hat man also gute Chancen.

Ja, das ist schön ausgedrückt. Dazu kommt mir auch ein lustiges Erlebnis in den Sinn (lacht).

Erzähl mal.

Eine Firma, für die ich jetzt seit 27 Jahren übersetze, hatte einen neuen Abteilungsleiter bekommen und eine neue Maschinenlinie eingeführt. Für die Präsentation wurde ein Wochenende mit Vertretern aus aller Welt organisiert – und da ich das Dokumentationsprojekt aktiv mitgestaltet hatte, wurde ich auch eingeladen. Zudem war ich die einzige Frau. Dann wurde ich diesem neuen Abteilungs-



leiter vorgestellt und er fragte mich: „Und? Konnten Sie ein bisschen was verstehen von der Präsentation?“. Meine Auftraggeber wären am liebsten im Boden versunken! Und ich habe geantwortet: „Ja, Herr Soundso, ich hab die Präsentation und sämtliche Dokumentation übersetzt.“

Das war ihm hoffentlich peinlich!

(Lacht) Klar! Wir kamen später bestens miteinander aus. Zum Glück ist mir diese Haltung selten begegnet.

Welche Haltung denn?

Dieses typische ... (Denkt nach) Kennst du den Satz: „Ach, übersetzen Sie doch einfach, was da steht“? (Lacht) Da denkt man manchmal schon an das Wort „Kundenerziehung“.

Was verstehst du darunter?

Ich habe häufig Kollegen klagen gehört, ihr Kunde würde ihnen den Auftrag immer freitags schicken und die Übersetzung am Montagmorgen haben wollen. Dann sage ich: „Das macht dein Kunde einmal, vielleicht zweimal – aber das macht er doch kein drittes Mal, oder?“

Man soll den Auftrag also ablehnen?

Nein, das ist gar nicht nötig. Ich meine einfach, dass der Liefertermin offen abgeklärt werden sollte. Ich habe oft die Erfahrung gemacht, dass der Kunde zum Liefertermin gar nichts sagt, sondern automatisch von einem bestimmten Liefertermin ausgeht. Wenn in einer E-Mail „schnellstmöglich“ steht, bedeutet das denn, dass ich alles andere stoppen muss?

Du meinst, über den Liefertermin kann verhandelt werden.

Man muss herausfinden, bis wann der Kunde die Übersetzung wirklich braucht und was er mit Ausdrücken wie „schnellstmöglich“ genau meint. Ich habe mich in der Vergangenheit oft unter einen Druck gesetzt, der gar nicht notwendig war. Ich frage also nach und in der Regel klärt sich das. Zur Wochenendarbeit: Spätestens beim zweiten Mal mache ich dem Kunden verständlich, dass auch ich mein Wochenende habe. Das bedeutet nicht, dass ich nicht flexibel bin und nicht helfe, wenn er in einer Notlage ist. Vor Messen oder Neueinführungen beispielsweise zieht man immer an einem Strang. Da gehört auch mal ein Wochenende oder später Abend dazu. Aber ansonsten sollte diese Einstellung längst überholt sein.

Welche Einstellung?

Die Einstellung, dass ich als technischer Redakteur, Anwalt, Ingenieur usw. immer am Freitagabend feststelle, dass da noch etwas übersetzt werden muss. Ich schicke

also den Text mal in die Übersetzung bis Montagmorgen, dann räume ich meinen Schreibtisch und kann nach dem wohlverdienten Wochenende gleich weiterarbeiten. Ist ja toll, oder? Leider ist das immer noch sehr häufig der Fall – und ebenso häufig ist, dass Übersetzer und Übersetzungsbüros das auf Dauer hinnehmen. Ein anderes Beispiel sind die Preise.

Konkret?

Es kommt tatsächlich vor, dass die Kunden die Preise für Übersetzungen mit der Zeit reduzieren und die Übersetzer denken, sich nicht wirklich wehren zu können. Da gibt es sicherlich viele Zwänge. Einerseits ist man von den Auftraggebern abhängig, andererseits könnte man es so sehen, dass man die Kunden geradezu einlädt, die Preise weiter zu reduzieren.

Wenn man sich wehrt, riskiert man doch, den Kunden zu verlieren ...

Das stimmt und ist auch ein großes Problem. Aber manchmal gäbe es ja vielleicht die Möglichkeit, sich in neue oder gesuchtere Fachgebiete einzuarbeiten und dadurch auch neue Kunden zu gewinnen.

Da gibt es ja auch immer noch Studenten und Praktikanten, die den gleichen Job für weniger Geld machen.

Stimmt. Dann könnte man den Kunden mal fragen: „Machen Sie es denn mit der Qualität Ihrer Produkte auch so, dass Sie nur den Lehrling da ranlassen?“ Und dann gibt es noch viele Übersetzer, die im Zweifelsfall den Kunden lieber nicht anrufen ...

Je weniger Fragen, desto besser – oder nicht?

Das denken viele, aber das sehe ich nicht so. Ich habe sehr positive Erfahrungen damit gemacht, auf meine Kunden zuzugehen und Fragen zu Text und Hintergrund zu stellen. Das zeugt meiner Meinung nach von Professionalität: Ein Übersetzer, der nie Fragen stellt, ist nicht unbedingt der bessere Übersetzer. Viele Kunden wundern sich, dass der Übersetzer sich gar nicht meldet. Es geht da auch häufig wieder um das Selbstbewusstsein.

Wie meinst du das?

Je mehr Selbstbewusstsein man in der Zusammenarbeit an den Tag legt, desto mehr wird man häufig vom Kunden respektiert. Das ist im Hinblick auf den Preis natürlich nicht immer einfach, weil man ja auf ein bestimmtes Einkommen angewiesen ist. Aber gerade diejenigen Übersetzer, die sich das leisten können, sollten sich für diese anderen Kollegen ein- und durchsetzen, deren Verdienst häufig genug sehr knapp ist. Sonst wird die Branche preislich immer mehr absacken ...



Bist du denn auch eine von den Übersetzerinnen, die sich durchsetzen?

Na ja, ein Beispiel: Ich habe neulich eine Anfrage von einem Übersetzungsbüro in England erhalten. Sie hatten mich im Netz auf der Seite des Berufsverbands BDÜ gefunden und waren von meinen Fachgebieten begeistert. Sie haben sämtliche Unterlagen von mir angefordert und mir erst später dann ihre Tarife genannt. Da habe ich wirklich mal zurückgeschrieben, dass ich ihr Angebot leider nicht akzeptieren kann, weil ich in Deutschland als Putzfrau mehr verdienen würde. Ich habe nie wieder etwas von ihnen gehört.

Du suchst dir also deine Kunden selber aus?

Na, ganz so ist es natürlich nicht. Aber ich arbeite sehr gerne im Bereich Technik. Es gibt da so eine etwas bissige und vorurteilshafte Kundeneinteilung. (Lacht) Techniker: Immer gerne, denn zu neunzig Prozent triffst du hier auf Menschen, die deine Leistung achten, sehr kooperativ sind und faire Bedingungen stellen. Kaufleute: Da kommt manchmal die Haltung des „Ich-könnte-das-eigentlich-auch-selber-machen-habe-aber-keine-Zeit“ zum Vorschein. Die Krönung sind dann manche Werbeleute: „Was?! Dafür brauchen Sie echt bis morgen Zeit?“

Und wenn die Kunden sich ihre externen Übersetzer aussuchen wollen? Auf dem Markt gibt es ja ganz viele interessante Angebote ...

Da muss man eben argumentieren und – ich wiederhole – selbstbewusst auftreten und sein Know-how auch zeigen. Häufig ist es Verhandlungssache und die Mühe lohnt sich. Allerdings denke ich, dass die direkte Zusammenarbeit auch dem Kunden den größten Vorteil bringt. Da kann man zum Beispiel auch spontan einspringen, wenn's mal brennt, und man ist immer in der Materie drin. Fest steht: Der Großteil meiner Kunden weiß meine Arbeit zu schätzen.

Zum Schluss: Was würdest du heute anders machen?

(Lacht) Wenn ich nochmal starten könnte, würde ich zum Übersetzerstudium noch ein technisches Fachstudium absolvieren! Einer meiner Kunden sagte mir schon manchmal, dass ich mittlerweile selber technische Schulungen durchführen könnte. Wer weiß, vielleicht ist es dafür noch nicht zu spät ...

Anzeige

Freitag, 15. April, bis Samstag, 16. April 2016

Terminologie importieren und exportieren - Grundlagen und praktische Anwendungen

Oft gibt es ein böses Erwachen, beim Versuch Terminologie, die andernorts schon vorhanden ist, zu importieren: Datenverlust beim Datenaustausch, falsche Datenzuordnungen oder es lassen sich überhaupt keine Daten importieren. Auch der Umstieg auf ein anderes Terminologietool oder das Exportieren/Importieren der Daten zur Bereinigung, Verbreitung oder zum Anlegen einer Sicherheitskopie kann ähnlich problematisch sein.

Daher lernen Sie in diesem zweitägigen Seminar

- das Standard-Terminologieaustauschformat TBX (TermBase eXchange) kennen,
- TBX-Dateien auf Gültigkeit zu prüfen,
- den Import/Export terminologischer Datenbestände in den Griff zu bekommen sowie
- konkrete Austauschszenarien zu bewältigen.

Weitere Informationen und Anmeldung über: <http://seminare.bdue.de/2844>.

Bild: © VEBSUS/studiofractal.com

BDÜ Weiterbildung

+++ Anmeldung noch bis 13.03.2016 möglich: <http://seminare.bdue.de/2844> +++



Neues Bundesprogramm „Förderung unternehmerischen Know-hows“

Auch für Selbstständige und Freiberufler

Zum Jahresbeginn wurden die bisher von verschiedenen Stellen umgesetzten Förderungen für Unternehmensberatungen in einem neuen Programm gebündelt, das sich an bereits gegründete Unternehmen richtet und auch von Freiberuflern und Selbstständigen in Anspruch genommen werden kann.

Das neue Paket bündelt die bisherigen Programme „Förderung unternehmerischen Know-hows durch Unternehmensberatung“, „Gründercoaching Deutschland“, „Turn-Around-Beratung“ und „Runder Tisch“ und trägt den Namen „Förderung unternehmerischen Know-hows“.

Ziel des Programms ist es, kleine und mittlere Unternehmen sowie Angehörige der Freien Berufe über Zuschüsse dazu zu motivieren, externe Unternehmensberatung in Anspruch zu nehmen. Damit soll den Unternehmen und Selbstständigen Zugang zu unternehmerischem Know-how erleichtert werden, um so ihre Wettbewerbsfähigkeit und Überlebenschancen zu stärken. Die Förderung spricht explizit auch spezielle Unternehmensgruppen an, so beispielsweise von Frauen oder von Migranten geführte Unternehmen. Das Programm ist mit 16 Millionen Euro dotiert. Zuständig für die Umsetzung ist das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA).

Anzeige

Ich verstehe,
was Sprachmittler brauchen,
denn ich bin selbst Übersetzerin
und erstelle

**Websites für
Übersetzer und Dolmetscher,
gerne mehrsprachig.**

Website bereits vorhanden?
Ich pflege und erweitere auch!

Katja Bell
Tel. 02651 746 9866
www.babellon.com

Förderung für bereits bestehende Unternehmen

Im Gegensatz zu bisherigen Programmen wie beispielsweise dem Gründercoaching der KfW, das zum Jahresende 2015 ausgelaufen ist, richtet sich das neue Unterstützungsangebot nicht mehr an Gründer, sondern an bereits existierende Unternehmen¹. Definiert werden drei Gruppen:

- **Jungunternehmen** (maximal 2 Jahre am Markt),
- **Bestandsunternehmen** (ab dem dritten Jahr nach der Gründung),
- **Unternehmen in wirtschaftlichen Schwierigkeiten** (unabhängig vom Unternehmensalter).

Um die Förderung in Anspruch nehmen zu können, müssen die Unternehmen ihren Sitz in Deutschland haben und der EU-Mittelstandsdefinition für kleine und mittlere Unternehmen entsprechen. Als Unternehmen in Schwierigkeiten gelten solche, die ohne staatliche Hilfe auf kurze oder mittlere Sicht so gut wie sicher zur Einstellung der Geschäftstätigkeit gezwungen sind; die genauen Voraussetzungen für die Inanspruchnahme der Förderung definiert in diesem Fall die EU-Leitlinie 2014/249/01 (Leitlinien für staatliche Beihilfen zur Rettung und Umstrukturierung nichtfinanzieller Unternehmen in Schwierigkeiten, Punkte 20a bzw. 20b).

Bis zu 3.200 Euro Förderung

Die Höhe der Förderung ist nach den drei Unternehmensgruppen gestaffelt:

- **Jungunternehmen** werden am stärksten gefördert. Beratungshonorare von bis zu 4.000 Euro werden bezu-

¹ Für die Vorgründungsphase gibt es jedoch verschiedenenorts noch Länderprogramme.