

Universitas

ÖSTERREICHISCHER ÜBERSETZER- UND DOLMETSCHERVERBAND

4. Ausgabe

Mitglied der Fédération Internationale des Traducteurs

Dezember 2001

Abschiede ...

Sabine Schmidt

haben ja immer etwas Trauriges an sich, und so macht sich beim Schreiben dieser Zeilen auch bei mir eine gewisse Melancholie breit: Wie schon angekündigt, ist dies nach rund fünf Jahren die letzte Nummer der „Universitas“, die von Thomas Musyl gelayoutet wird. Ein kurzes Nachrechnen ergibt: Wir haben diese Zeitschrift zweieinhalb Jahre zusammen gestaltet – dies ist unsere 11. Ausgabe. Neben der Freude über dieses gemeinsame gelungene „Oeuvre“ macht sich auch eine leichte Wehmut breit: Denn schließlich verlässt mich der „geduldigste Layouter der Welt“ (diesen Ehrentitel wird ihm so bald kaum jemand streitig machen können) – Thomas wäre wahrscheinlich höchst verblüfft, womöglich sogar verstört gewesen, wenn ich ihm die „Universitas“ einmal schon *vor* dem letztmöglichen Zeitpunkt geschickt hätte...

Es ist jedoch beruhigend zu wissen, dass es nicht die ständige quälende Frage „Wann schickt sie mir endlich diese Mitteilungsblatt-Dateien?“ war, die Thomas zu seiner Entscheidung bewogen hat, sondern vielmehr die freudige Erwartung der baldigen Ankunft des ersten Nachwuchses im Hause Cannas Musyl. Also möchte ich mich an dieser Stelle nochmals ganz herzlich bedanken: Danke, Thomas! Für Deine (nahezu engelsgleiche) Geduld und die gute Zusammenarbeit in den letzten Jahren! Und die besten Wünsche für Euch und Euer Kind! Eines ist sicher: Fad wird Euch bestimmt nicht werden. ☺

Und fad wird auch Ihnen hoffentlich nicht werden, liebe Leserinnen und Leser. Erstens nicht mit dieser „Universitas“-Ausgabe, die wieder ein breites Spektrum an Beiträgen beinhaltet, und

zweitens auch nicht mit der UNIVERSITAS selbst, wo sich gerade in den letzten Monaten viel getan hat und zahlreiche Veranstaltungen angeboten wurden (Rückblicke auf einige davon finden sich ebenfalls in diesem Heft). Vieles davon ist nicht zuletzt dem persönlichen Einsatz von Vorstands- bzw. Verbandsmitgliedern zu verdanken. Denn auch hier gilt: Ohne persönliches Engagement passiert wenig. Ich war kürzlich bei einer Veranstaltung der „Frau in der Wirtschaft“ (WK), bei der eine ungemein engagierte „Kammerfrau“ mehrmals nachdrücklich und voll Begeisterung für die Sache feststellte, dass man sich einbringen müsse, um etwas zu bewirken. Sie sprach zwar vor allem von der Wirtschaftskammer, doch das Gesagte gilt ebenso für andere Berufs- und Interessensvertretungen. – Aber dieses Thema lasse ich jetzt lieber und komme wieder darauf zurück, wenn’s das nächste Mal Wahlen gibt und flammende Aufrufe an interessierte KandidatInnen vonnöten sind.

Rückmeldungen zu den Veranstaltungen der UNIVERSITAS sind auf jeden Fall höchst erwünscht – positive wie negative. Schließlich kann man auf Unzufriedenheit nur reagieren, wenn man davon weiß. Und die „Universitas“ soll ja nicht der Selbstbeweihräucherung dienen (wiewohl man sich über Lob natürlich immer freut), sondern vor allem dem Informations- und Meinungsaustausch unter den Mitgliedern. Doch dafür müssen die Meinungen eben auch geäußert werden...

Ich wünsche Ihnen ein frohes Weihnachts- und Neujahrsfest und freue mich auf einen regen Meinungsaustausch im neuen Jahr!

In dieser Ausgabe:

Abschiede ...	1
LISA Forum Europe – Konferenz in Wien	2
Computergestützte übersetzungsorientierte Terminologearbeit – eine Anleitung	2
Das 7xKontakt-System oder Wie baue ich eine Beziehung zum (potentiellen) Kunden auf?	6
Stimmen zum Akquisitions-Seminar am 15./16.9.2001	7
Steuerliche Behandlung von freiberuflicher Tätigkeit als Übersetzer und Dolmetscher	8
In memoriam Maria Clay	10
In memoriam Robert Blüml	10
In memoriam Erich Simek	11
Verbandsleben	13
Verbandsmitteilungen	14
Die UNIVERSITAS stellt sich vor	16
Praktische Tipps zur Honorargestaltung	17
Vom Zusammenspiel des Menschen mit dem Computer	17
Veranstaltungskalender	19
Checkliste für Beiträge	20



LISA Forum Europe – Konferenz in Wien

Dagmar Sanjath

Von 8.-9. November 2001 fand in Wien eine Konferenz des LISA Forum Europe zum Thema „Global Design for Global Markets“ statt. LISA steht für Localisation Industry Standards Association, eine weltweite Vereinigung, die sich mit der Standardisierung innerhalb der Lokalisierungsbranche beschäftigt und rund 200 Mitglieder zählt.

Übersetzungsleistungen stellen natürlich einen wichtigen Aspekt im Lokalisierungsgeschäft dar. Getreu dem Motto „Global Design for Local Markets“ gab es zahlreiche Beiträge zum Thema Mobilität, mobile Kommunikation und Geschäftsmöglichkeiten in diesem Bereich. Der wichtigste Aspekt dabei war der steigende Bedarf für Lokalisierung bei wachsender Mobilität, auch im geografisch ganz engem Rahmen (z.B. Restaurantsuche über Mobiltelefon) und die erwiesenermaßen größere Akzeptanz für Produkte und Dienstleistungen, die adäquat lokalisiert sind (Handbücher, Benutzeroberflächen, etc.). Auch über die Arbeit zur Standardisierung von Formaten zur

Erleichterung des Datenaustausches aus verschiedensten terminologischen Datenquellen wurde berichtet. Zu diesem Zweck wird ein terminologisches Meta-Modell erarbeitet, an Hand dessen man sich über die Bedeutung der Elemente von Terminologieeinträgen einigen kann.

Für unseren Berufsstand interessanter waren jedoch die Beiträge, die sich mit den Prozessabläufen in umfangreichen, oft mehrsprachigen Lokalisierungsprojekten befassten. Wenn man anhand von komplizierten Ablaufmodellen und Diagrammen die Komplexität dieser Prozesse vor Augen geführt bekommt, dann ist man als FreiberuflerIn meist wieder mit sich selbst versöhnt und staunt, welche komplizierten Vorgänge man selbst unbewusst erledigt. Es wurden auch eine Reihe von Softwarelösungen präsentiert, die Lokalisierungsverantwortlichen beim Prozessmanagement helfen können, wobei sich ein verstärkter Trend in Richtung Content Management zeigt (Wiederverwendung von Informationseinheiten über verschiedene Medien und Sprachen

hinweg). Als Freiberufler mag man von diesen Entwicklungen nur als „letztes Glied in der Kette“ betroffen sein, aber für in Unternehmen tätige ÜbersetzerInnen eröffnen sich da schon interessante Perspektiven. Da der Schwerpunkt dieser Veranstaltung bei der Lokalisierungsindustrie und nicht bei den ÜbersetzerInnen als solches lag, war verständlicherweise häufig von Kosteneinsparungen die Rede, Kosteneinsparungen, die natürlich auch die Übersetzer treffen. So machen Werkzeuge wie Translation Memories nicht nur das Leben für den Übersetzer einfacher, sondern sind in der Hand der Auftraggeber auch Werkzeuge, den Umfang der Übersetzungen zu verringern und Preisabschläge für die Übersetzung von Texten, für die bereits eine vergleichbare Übersetzung vorliegt, zu verlangen. Das Tröstliche an der Sache – es gibt noch jede Menge Texte, die auf Übersetzung warten, und nicht genug qualifizierte Übersetzer, die sie innerhalb der geforderten kurzen Zeitspannen übersetzen können.

Computergestützte übersetzungsorientierte Terminologearbeit – eine Anleitung + Wettbewerbsvorteil + Zusatzkundenservice + neue Einnahmequelle

Ingrid Haussteiner

Einleitung
Auf der Suche nach Wettbewerbsvorteilen, neuen Einnahmequellen, zusätzlichen Serviceleistungen, die – wie wir von den ÖNORMEN über Übersetzungsaufträge wissen – auch extra in Rechnung zu stellen sind, und qualitätssichernden Maßnahmen stoßen ÜbersetzerInnen früher oder später auf die computergestützte übersetzungsorientierte Terminologearbeit. Eher früher als später wird diese dann auch wieder aufgrund des Initialaufwands für die Definition der Terminologiedatenbank-Struktur und des laufenden Zeitaufwands als unpraktikabel und unrentabel verworfen. Dies ist vor allem bei freiberuflichen KollegInnen kurzfristig mehr als verständlich, auf lange Sicht erweist sich diese Haltung aber als kurzsichtig, und es gilt, machbare – eventuell kooperative – Modelle zu

suchen. Die neue wissensbasierte Internet-Wirtschaft („New Economy“) hat zweifelsohne beigetragen, die Informations- und Suchkosten drastisch zu reduzieren – so verwenden viele von uns heute leistungsstarke Internet-Suchmaschinen wie zum Beispiel www.google.com als Rechtschreib- und Phraseologiereferenz zur Verifizierung eigener Übersetzungslösungen, als Fundus für Hintergrundinformation und auch als Wörterbuch. Der Analyseaufwand, d. h. das Herausfiltern, welche der vielen Fundstellen nun wirklich relevant für Übersetzungen in einem bestimmten Kontext ist, ist aber ohne Dokumentation des Analyseergebnisses verloren. Kontext und Quelle sind im Internet wie bei der kontextbasierten, punktuellen¹ Terminologearbeit wichtige Qualitätsmerkmale von Fundstellen.

Dieser Beitrag soll 1) ÜbersetzerInnen einen Ansatz vorstellen, nach dem sie für KundInnen vorwiegend kontextbasierte Terminologien erstellen können, ohne dass sie selbst eine Terminologiedatenbank im Einsatz haben, und 2) eine Schablone für eine eigene Datenbankstruktur bieten; Letzteres sollte nämlich das langfristige Ziel sein. Die punktuelle Terminologearbeit unterscheidet sich von der theoretischen oder akademisch ausgerichteten Terminologearbeit durch charakteristische Arbeitsweisen und methodische Beschränkungen. Die Beispiele sind auf MultiTerm, die Terminologiemanagerkomponente von Trados, abgestimmt, können aber für Übersetzungswerkzeuge anderer Hersteller adaptiert werden. Wichtig ist es, die Anforderungen der KundInnen zu erfragen und eine individuelle

Lösung anzubieten.

1. Zusatzkundenservice: kontextbasierte Terminologie im kundenspezifischen Importformat

Der vorgestellte Ansatz kann sich für ÜbersetzerInnen nützlich erweisen, die für AuftraggeberInnen arbeiten, die eine Terminologiemanagementsoftware verwenden und übersetzungsorientierte kontextbasierte Terminologiearbeit betreiben. Für solche KundInnen sind einfache Wortlisten (Gegenüberstellung von Termini in Ausgangs- und Zielsprache) oder unstrukturierte Sammlungen von Internet-Fundstellen kein geeigneter Input für ihre Terminologiedatenbanken. Solchen KundInnen sollten Sie auf konkrete Anforderungen abgestimmte Terminologien in einem sofort weiterverwendbaren Format gegen ein entsprechendes Honorar anbieten – auch wenn Sie Ihre Terminologie selbst noch nicht mithilfe einer Terminologiedatenbank verwalten.

Klären Sie dafür folgende Fragen ab:

- * Welche Felder haben Sie in Ihrer Terminologiedatenbank definiert?
- * Welche Feldnamen haben jene Felder, die ich erfassen soll?
- * In welcher Reihenfolge sind diese Felder zu erfassen?
- * Haben Sie Vorgaben zur Terminologieerfassung?
- * Haben Sie Vorgaben zur Quellenangabe?
- * Spielt die neue deutsche Rechtschreibung für Sie eine Rolle?
- * Was sind Ihre wichtigsten Qualitätskriterien?
- * Was kann ich sonst berücksichtigen, damit die von mir erstellte Terminologie für Sie rasch und unkompliziert weiterverwendbar ist? (z. B.: Gibt es Quellen, die Sie bevorzugen, und welche, die Sie ablehnen? Können Sie Referenzdokumente oder -websites für diesen Übersetzungsauftrag empfehlen?)

In der Folge bauen Sie auf den Angaben der KundInnen ein Importformat auf, das genau auf die Datenbankdefinition der KundInnen abgestimmt ist.

Multiterm von Trados basiert nach wie vor auf einem proprietären Datenbankformat; Datenimporte und -exporte können in Form eines „prä-XML“-

Formats vorgenommen werden. Dabei sind den Feldinhalten die Feldnamen in Spitzklammern vorangestellt. Der Beginn eines Eintrags wird mit ** (zwei Sternchen) gekennzeichnet. Mit diesem Wissen und den Kundenanforderungen erstellen Sie eine Struktur, in der Sie nun Fachtermini dokumentieren.

Beispiel

Ein Eintrag zu „Euro-2002-Informationenkampagne“ und „Euro 2002 Information Campaign“ würde wie folgt aussehen, wenn die AuftraggeberInnen den Terminus in Deutsch und Englisch jeweils mit einer Fundstelle (Kontext) und Quellenangabe benötigen.

**

```
< D e u t s c h > E u r o - 2 0 0 2 -
Informationenkampagne
<Kontext & Quelle>Ein Element der
EURO-2002-Informationenkampagne ist
das "Partnerschaftsprogramm", das
während des ganzen Jahres laufen wird
und folgende Ziele hat: Förderung der
Bereitstellung von Informationen durch
Zusammenarbeit mit anderen Ein-
richtungen, die eine wichtige Rolle bei
der Information der Öffentlichkeit über
die Euro-Bargeldeinführung spielen;
Maximierung des "Multiplikator-
Effekts" dieser Einrichtungen; Sicher-
stellung der effizienten Verteilung von
Informationsmaterial, in dem das end-
gültige Aussehen der Banknoten und
Münzen beschrieben wird, und Beitrag
zur sachlichen Richtigkeit der Informa-
tionen, die von diesen Einrichtungen
stammen. EZBmb^2/01
<Englisch>Euro 2002 Information
Campaign
<Kontext & Quelle>The Euro 2002
Information Campaign includes a
"Partnership Programme" that will run
throughout 2001 and which is designed:
to promote cooperation in information-
providing activities with other bodies
which have an important role to play in
informing the public about the change-
over; to maximise the "multiplier
effect" of these bodies; to ensure the
efficient distribution of information
material describing the final appearance
of banknotes and coins; and to contribute
to the accuracy of the information which
is produced by such bodies.
ECBmb^2/01
```

Einträge können natürlich auch viel umfangreicher sein in Abhängigkeit davon, welche Felder KundInnen

verwalten. Wenn Sie sofort Querverweise zu anderen Termini erstellen wollen (je nach Kundenanforderung), können Sie auch das Symbol ^ verwenden. Im obigen Beispiel zeigt das ^ im Kontext an, dass es einen Querverweis zu dem Ausdruck unter ^ gibt. In diesem Beispiel halten Sie in Ihrer Terminologie auch Einträge für „Partnerschaftsprogramm“, „Partnership Programme“ und „Euro-Bargeldeinführung“, „changeover“ fest.

Analog zu „Kontext & Quelle“ könnte es auch „Definition & Quelle“ geben. Kontext und Definition könnten auch jeweils von der Quelle gelöst sein. Des Weiteren könnte ein Feld <Anmerkung> erwünscht sein. Arbeiten mehrere Personen an einer Terminologiedatenbank, sind vielleicht auch Angaben zur Person, die einen Eintrag erfasst, erforderlich.

Die Importstruktur könnte daher auch in etwa so aussehen:

**

```
<Deutsch>
<ErfasserIn>
<Kontext>
<Quelle>
<Definition>
<Quelle>
<Anmerkung>
<Englisch>
<ErfasserIn>
<Kontext>
<Quelle>
<Definition>
<Quelle>
<Anmerkung>
```

Für Synonyme wiederholen Sie einfach Felder. Für den Fall, dass Sie ein englisches Synonym haben, sieht die Struktur so aus:

**

```
<Deutsch>
<ErfasserIn>
<Kontext>
<Quelle>
<Definition>
<Quelle>
<Anmerkung>
<Englisch>
<ErfasserIn>
<Kontext>
<Quelle>
<Definition>
<Quelle>
```

<Anmerkung>
 <Englisch>
 <ErfinderIn>
 <Kontext>
 <Quelle>
 <Definition>
 <Quelle>
 <Anmerkung>

Ihre AuftraggeberInnen haben vielleicht auch vordefinierte Zusatzfelder für Verlässlichkeit, grammatikalische Informationen, Verwendung usw., um die Sie Ihre Importstruktur gleich erweitern können (ohne dass dies viel Aufwand für Sie erzeugt). Insgesamt ist zu beachten, dass für Sie die Terminologieerfassung praktikabel bleiben sollte und Sie daher mit den KundInnen eine Struktur aushandeln, die die wichtigsten Felder enthält, welche Sie dann auch konsequent und systematisch ausfüllen.

Da die Verlässlichkeit sehr eng mit der Fundstelle verbunden ist, ist die Quellenerfassung und -codierung von

besonderer Wichtigkeit. Institution/AutorIn und Zeitangabe sind bereits signifikante Indikatoren. Bei einer Codierung ist es daher nützlich, Institution/AutorIn voranzustellen. Für bestimmte Arten von Dokumenten/Publikationen können Sie Kürzel verwenden (Glossar – GL, Monatsbericht – MB, Pressenotiz – PN usw.). Die diesjährige Februarausgabe des Monatsberichts der Europäischen Zentralbank (EZB) kann z. B. als EZBmb2/2001, das Euro-Glossar der EU als EUeuroGL codiert werden. Wenn Sie Studien aus dem Internet als Fundstellen haben, dann sollten Sie die gesamte Internetadresse angeben wie auch einen Code. Bei Codes ist unbedingt eine Liste mit der Aufschlüsselung der Codes als Anhang erforderlich.

Wenn Ihre AuftraggeberInnen die neue deutsche Rechtschreibung anwenden, dann werden Sie deutsche Termini entsprechend den neuen Regeln festhalten. Sie müssen dann vereinbaren,

ob Kontextbeispiele in der Originalschreibweise zitiert werden sollen (wofür ich plädiere) oder ebenfalls angepasst werden sollen. Bei englischen Termini sollten Sie abklären, ob britische oder amerikanische Schreibweise erwünscht ist. Generell sind Termini (Hauptwörter) im Singular zu erfassen und Verben im Infinitiv ohne „zu“ im Deutschen und „to“ im Englischen, damit sie leicht abgefragt werden können.

2. Aufbau einer Terminologie-datenbank-Struktur

Im Folgenden wird eine Datenbankstruktur mit einem Eingabemodell (d. h. einer Maske für eine einheitliche Erfassung von Terminologie) vorgestellt, die Sie in dieser oder in einer abgeänderten Form für Ihre Verwaltung von Terminologie in MultiTerm verwenden können.

The screenshot shows the TRADOS MultiTerm '95 Plus! interface. The main window displays a list of terms in German and their corresponding English translations. The interface includes a menu bar (File, Edit, View, Search, Help), a toolbar with buttons for 'Erste Bankrechtsko...', 'erste Gruppe neuer..', and 'erstellen und verö..', and a search area with 'Index' set to 'German' and 'Target' set to 'English'. The list of terms includes:

- German**
 Keyword: 2507
 Keyword: European and international affairs
 German
erste Gruppe neuer Mitgliedstaaten Reliability + 00/01/30 - 18:04:58 hi
 Context & source: Hingegen wird die Bewilligung direkter Ausgleichsbeiträgen zum gleichen Zeitpunkt zusätzliche Ausgaben in Höhe von 7,7 Mrd. ECU nach sich ziehen; 2. Die durch die Reform bedingten Ausgaben für neue Maßnahmen zur Entwicklung des ländlichen Raums und die horizontalen Maßnahmen in der Fischerei (1,9 bis 2,1 Mrd. ECU), die zu den derzeitigen flankierenden Maßnahmen (Umwelt, Aufforstung, Vorruhestand) hinzukommen werden; 3. Eine Hilfe zur Vorbereitung auf den Beitritt in Höhe von jährlich 500 Mio. ECU für Modernisierungsmaßnahmen in den Beitrittsländern; 4. Die durch den Beitritt einer ersten Gruppe neuer Mitgliedstaaten bedingten Ausgaben für Marktordnungsmaßnahmen, verstärkte Flankierungsmaßnahmen sowie spezielle Modernisierungshilfen, deren Gesamtbetrag sich zwischen 1,7 Mrd. ECU zu Beginn und 3,9 Mrd. ECU am Ende des Zeitraums bewegen könnte. EUdok/97/9 hi
- German**
Kandidat für die erste Welle der EU-Osterweiterung Reliability + 99/07/20 - 10:14:30 hi
 Context & source: Großen Fortschritt haben auch die drei baltischen Länder gemacht, die enge Kontakte besonders mit Finnland und Schweden haben. Der Spitzenreiter der Region ist Estland, das auch Kandidat für die erste Welle der EU-Osterweiterung ist. PRESSE, 19.07.1999 hi
 See also Vorhut, Reform-Nachhut
- German**
Land der ersten Beitrittswelle Reliability + 99/09/30 - 16:02:17 is
 Context & source: Der zentrale Grund für den wesentlich höheren Mittelbedarf ist die in den Ländern der "zweiten Welle" wesentlich geringere Pro-Kopf-Wirtschaftsleistung, die wesentlich höhere Transfers rechtfertigen wird. Durch eine verschärfte Konkurrenz um die Mittel könnte die übernächste Erweiterung der Gemeinschaft aber den Forschern zufolge zugleich negative Konsequenzen für die Länder der ersten Beitrittswelle haben. HB, 22.09.1999 is
- German**
Luxemburg-Gruppe Reliability + 00/04/03 - 15:15:03 is
 Context & source: Der Untersuchungen des European Integration Consortium (EIC) zufolge würden aus der so genannten Luxemburg-Gruppe (Polen, Tschechische Republik, Ungarn, Slowenien, Estland) nach dem Beitritt bis zu 150 000 Menschen den Weg in die EU antreten, wenn es keine Beschränkungen der Freizügigkeit geben würde. FAZ, 23.5.2000 hi
 Definition & source: (Im Gegensatz zur "Helsinki-Gruppe") umfasst die "Luxemburg-Gruppe" Estland, Polen, Slowenien, die Tschechische Republik, Ungarn und Zypern, mit denen auf Basis eines Beschlusses des Luxemburger Gipfels seit 1998 verhandelt wird. NZZ, 29.03.2000 is
- English**
frontrunner for EU membership Reliability + 99/06/11 - 12:50:19 is
 Context & source: Slovakia, which hopes by the end of the year to rejoin a group of frontrunners fro European Union membership, issued €350 million of five-year bonds (...). WSTJ hi
 Linguistic note: FT: front runner hi
 See also advance guard Helsinki Group
- English**
Luxembourg group Reliability + 00/06/06 - 14:18:31 hi
 Context & source: Criticism from the "Luxembourg group" goes as far as to open German diplomacy to the suspicion that it is deliberately prolonging the negotiations.

The taskbar at the bottom shows the Start button and several open applications: GroupWise - Ma..., Microsoft Word..., Explorer - Trados, TRADOS Mu..., LEO English/Ge..., DeNB: Die Dest..., Acrobat Reader..., and C:\TEMP\beta0...

Screenshot einer MultiTerm-Terminologiedatenbank

Datenkategorien

Für eine umfassende Auflistung möglicher Felder in einer Terminologiedatenbank möchte ich Sie auf die Datenkategorien in ISO 12620 (vgl. <http://www.ttt.org/clsframe/index.html>) verweisen.

Feldtypen

Da in MultiTerm zwischen drei Arten von Feldern unterschieden wird (*Indexfeld*, *Textfeld* und *Attributfeld*), wird in der folgenden Beschreibung des Eingabemodells hinter der Feldbezeichnung in runden Klammern die Art des Feldes angeführt.

Als *Indexfelder* definieren Sie die Sprachen, die Sie in Ihrer Datenbank verwalten möchten. Als *Textfelder* definieren Sie jene Felder, in die Sie Texte kopieren (z. B. Kontext, Definition) oder schreiben (Anmerkung, Definition usw.) möchten. Bei *Attributfeldern* geben Sie Optionen vor, z. B. zur Verwendung (Bundesdeutsch, Österreichisch, American English, British English, veraltet usw.) oder zur Verlässlichkeit. Attributfelder eignen sich auch für grammatikalische Angaben, Projekt- und Kundencodes – die vordefinierten Optionen bieten den Vorteil, dass nicht unterschiedliche Varianten aufgrund von Vergesslichkeit oder Tippfehlern vorliegen, was die Wiederauffindbarkeit bei Abfragen beeinträchtigen würde.

Globale Felder beziehen sich auf einen gesamten Eintrag.

Keine Pflichtfelder

In der hier vorgestellten Terminologiedatenbank gibt es keine Pflichtfelder, um das Eintragen von Termini nicht zu behindern. Es ist den AnwenderInnen dieser Terminologiedatenbank allerdings klar, dass die *Quellenangabe* als wichtigster Hinweis auf die Verlässlichkeit eines Eintrags dient.

Automatische Felder

Angaben zu den ErfasserInnen von Terminologie werden automatisch protokolliert (Namenskürzel und Datum der Erfassung oder Änderung), was die Nachvollziehbarkeit unterstützt.

Synonyme

ACHTUNG: Synonyme sollten Sie als Indexfeld in der jeweiligen Sprache erfassen und keine speziellen Felder

dafür anlegen! Bei der Synonymverwaltung treten häufig konzeptionelle Fehler auf. Damit Sie Synonyme erfassen können, definieren Sie die Indexfelder Deutsch, Englisch, Französisch, Russisch usw. als Mehrfachfelder (bei der Erstellung eines Eingabemodells).

Datenbankstruktur und Eingabemodell

Bei der Definition der Datenbankstruktur legen Sie sämtliche Felder an, die es in Ihrer Datenbank geben soll, während Sie bei der Definition des Eingabemodells diese Felder dann strukturieren (Reihenfolge, mehrfaches oder nur einfaches Vorkommen usw.).

ACHTUNG: Bei der Definition des Eingabemodells ist wichtig zu beachten, dass die Reihenfolge der Indexfelder im Nachhinein nicht geändert werden darf (sobald sich Einträge in der Datenbank befinden)! MultiTerm lässt dies zwar zu, aber Felder und Feldinhalte stimmen ab diesem Zeitpunkt nicht mehr überein. Daher sollte das Modell vorher auf Papier „stehen“, ehe es in MultiTerm abgebildet wird. Auch Indexfelder, die vorerst nicht eingesetzt werden (z. B. zusätzliche Sprachen oder andere Felder), sollen bereits in die Struktur an eine geeignete Stelle eingebettet werden.

Beispiel für ein Eingabemodell:**Globale Felder:**

Eintragsnummer (automatisches Feld)
Fachgebiet (Attributfeld)
Projektcode (Attributfeld)
Kundencode (Attributfeld)
Anmerkung (Textfeld)
Überarbeitungshinweis (Textfeld)

Terminus Deutsch:

Deutsch (Indexeintrag, mehrfach)
Verwendung (Attributfeld)
Verlässlichkeit (Attributfeld)
ErfasserIn (automatisches Feld)
Erfassungs-/Änderungsdatum (automatisches Feld)
Kontext (Textfeld, mehrfach)
Quelle (Textfeld, mehrfach)
[Oder Kontext & Quelle als mehrfaches Textfeld]
Definition (Textfeld, mehrfach)
Quelle (Textfeld, mehrfach)
[Oder Definition & Quelle als mehrfaches Textfeld]
Phraseologie (Textfeld, mehrfach)
Anmerkung (Textfeld)
Siehe auch (Textfeld)

Terminus Englisch:

Deutsch (Indexeintrag, mehrfach)
Verwendung (Attributfeld)
Verlässlichkeit (Attributfeld)
ErfasserIn (automatisches Feld)
Erfassungs-/Änderungsdatum (automatisches Feld)
Kontext (Textfeld, mehrfach)
Quelle (Textfeld, mehrfach)
[Oder Kontext & Quelle als mehrfaches Textfeld]
Definition (Textfeld, mehrfach)
Quelle (Textfeld, mehrfach)
[Oder Definition & Quelle als mehrfaches Textfeld]
Phraseologie (Textfeld, mehrfach)
Anmerkung (Textfeld)
Siehe auch (Textfeld)

Dieses Modell können Sie um all Ihre anderen Sprachen erweitern. Sie können in den Sprachen, wo für Sie grammatikalische Information nützlich ist (z. B. Geschlechtsangabe), Attributfelder hinzufügen, ohne dies auch in Ihrer Muttersprache zu tun, wo dies für Sie in Mehraufwand beim Erfassen und null Nutzen in der Anwendung resultieren würde.

Anmerkung zur Kombination von Kontext & Quelle, Definition & Quelle

Eine solche Kombination von terminologischen Kategorien widerspricht eindeutig der Theorie, kann aber aufgrund der Funktionalität von MultiTerm bewusst gewählt sein. Wenn Mehrfachbeispiele für Kontext und Definition möglich sind, würden die Felder (Quelle zum Kontext/zur Definition) bei MultiTerm eventuell nicht immer korrekt platziert werden. Da die Quelle aber essenziell für die Qualität ist, wurden Kontext/Definition mit der jeweiligen Quelle kombiniert².

Abschließend möchte ich auf Sue Ellen Wrights Artikel zurückkommen. Sie stellt darin die systematische der punktuellen Terminologiearbeit gegenüber und teilt die punktuelle Terminologiearbeit in folgende Etappen ein:

- * in isolierten Texten vorkommende Benennungen identifizieren und klassifizieren
- * vorläufige Einträge erstellen
- * eventuell vorhandene Kontexte dokumentieren
- * falls zeitlich möglich: den breiten Kontext recherchieren und existierende Definitionen belegen
- * hat ein Terminologiebestand im

Laufe der Zeit einen größeren Umfang erreicht, zumindest Fragmente von Begriffssystemen aufbauen

Dem möchte ich hinzufügen, dass ein Kontext (oder Kommentar) unbedingt erforderlich ist, vor allem, wenn Terminologie weitergegeben oder verkauft werden soll. Ähnlich wie visuelle Komponenten, Intonation usw. beim Dolmetschen unbezahlbaren „Kontext“ liefern, bietet die Einbettung

von Fachterminologie in einen größeren Kontext Hinweise auf die Qualität und das Einsatzgebiet von Fachwortschatz.

Wenn Sie darangehen, Datenbankstruktur und Eingabemodell in Multi-Term anzulegen, lohnt es sich auf jeden Fall, diese mit anderen kundigen KollegInnen zu besprechen, bevor Sie umfangreiche Daten damit erfassen. Planen Sie ebenfalls eine Testphase ein, in der Sie noch vieles „falsch machen dürfen“. Die Arbeitsgruppe für

Übersetzungs- und Kommunikationstechnologien der UNIVERSITAS ist ein Forum, das Sie in diesen Fragen gerne unterstützt und berät. Mehr Informationen über diese Arbeitsgruppe erhalten Sie von: ingrid.haussteiner@netway.at.

¹ Wright, Sue Ellen. „Punktuelle Terminologiearbeit in modernen Übersetzungsumgebungen“, MDÜ 1/2001 (Schwerpunktthema: Terminologiearbeit).

² Diese Kombination schafft bei der Bereitstellung der Terminologie über das Internet Interface MUWA von Trados (Standardkonfig.) Probleme.

Das 7xKontakt-System oder Wie baue ich eine Beziehung zum (potentiellen) Kunden auf?

Neue Seminare auch in Innsbruck und Graz

Rückblick und Reaktionen auf das Akquisitions-Seminar

Mag. Petra Hauptfeld-Göllner

„Was – fünf bis sieben Kontakte sind nötig, um beim Kunden in Erinnerung zu bleiben – und ich dachte schon, ich wäre beim dritten Mal aufdringlich!“ Dieses Erstaunen haben wir im Akquisitions-Seminar am 15. und 16. September öfter gehört und thematisiert. Der Bogen des Seminars spannte sich deshalb vom eigenen Selbstmanagement (vor allem am Telefon) bis hin zur Durchführung von professionellen Erstkundengesprächen.

Neben vielen neuen inhaltlichen Informationen und einem regen Austausch untereinander fanden auch diesmal wieder Rollenspiele statt, um das theoretische Wissen in der Praxis zu testen. Sie drehten sich um das Telefonieren einerseits – mit dem Ziel, einen Vorstellungstermin zu erhalten – und erfolgreiche Pioniergespräche andererseits – mit dem Ziel, den Auftrag mit nach Hause zu nehmen. Den beiden Spielenden wurden dabei zwei „Coaches“ als Unterstützung zur Seite gestellt. Anschließend wurde von den anderen genaues Feedback gegeben, welche Möglichkeiten bestehen, den persönlichen Auftritt, die Argumentation und Sprache noch zu optimieren. So ergaben die Gespräche zum Beispiel:

- * Kommunikation ist *machbar*,
- * *Positives* denken und am anderen erkennen,
- * festgelegte Ziele verfolgen *und* sich auf den Kunden einstellen,

- * am anderen Ende sitzt *nicht* der Feind, sondern der *Partner*,
- * Inhalte und Argumente *vorbereiten*,
- * die eigene *Natürlichkeit* bewahren,
- * eine *Präsentationsmappe* zusammenstellen

und vieles mehr! Wir haben besprochen, wie ein Fremder zu einem Kunden avanciert, wie man erfolgreiches Beziehungsmanagement betreibt, wie man zu wirkungsvoller und billiger Werbung kommt, wie man den Preis im „Butterbrotverfahren“ argumentiert und welche Phasen des Pioniergesprächs es gibt. Durch die Verschränkung von Theorie, praktischen Übungen, Erfahrungsaustausch und Networking hat sich das Seminar sehr dicht gestaltet und alle sind mit „vollen Köpfen“ und doch entspannt nach Hause gegangen! (*Ausschnitte aus Teilnehmerreaktionen, die diese Aussage durchaus bestätigen, finden Sie im Anschluss an diesen Artikel. – Anm. S.S.*)

Fit im Pioniergespräch?

„Wie wecke ich beim Partner das Interesse für meine Sache?“, ist hier natürlich das zentrale Anliegen. Zeigen Sie Wertschätzung und stellen Sie Rapport her. Gerade auf der Beziehungsebene ist der Rapport entscheidend, das Einfühlungsvermögen, die Empathie. Bedenken Sie, dass auch der/die GesprächspartnerIn mit seinem/ihrer Verhalten gewisse Ziele verfolgt

und einen Nutzen verteidigt. Eine insgesamt positive Gesprächsatmosphäre, die von Wertschätzung geprägt ist, kann maßgeblich zu einer beiderseitigen Gesprächsübereinkunft beitragen!

Wecken Sie das Interesse des Partners durch eine *gekonnte* „Schlagzeile“. Ähnlich den Schlagzeilen in der Tageszeitung hat diese den Sinn, den Inhalt auf ein Minimum reduziert darzustellen und ein Interesse für das Thema zu wecken.

Dann lassen Sie den Partner auf sich zukommen und *halten sich selbst zurück*. Sie haben nicht viel Zeit, die Aufmerksamkeit zu gewinnen. Fassen Sie sich deshalb kurz, formulieren Sie klar und deutlich, und überhäufen Sie den/die PartnerIn nicht gleich zu Beginn mit Fakten! Dann halten Sie sich zurück und „sondieren“. Gerade für Ihre Schlagzeile gilt: Verwenden Sie viel Mühe auf die Formulierung, denn erster Eindruck und letzter Eindruck bestimmen oft den Ausgang eines Gesprächs.

Vermeiden Sie zu viel Information. Beim ersten Kontakt haben Sie ungefähr acht Sekunden Zeit, um das Interesse und die Aufmerksamkeit Ihres Gesprächspartners zu gewinnen. Falls es eine Empfehlung eines Kunden etc. gibt, erwähnen Sie diese, um das Gedächtnis des Kunden aufzufrischen!

Halten Sie den Vorschlag zurück und fallen Sie nicht mit der Tür ins Haus, sonst bringen Sie sich vielleicht um eine bessere als die von Ihnen angestrebte Lösung! Ihr/e PartnerIn muss die Gelegenheit bekommen, auf Ihre Gedanken „aufzuspringen“ (wahrscheinlich ist er gerade mit etwas anderem beschäftigt). Deshalb: Dosieren Sie Ihre Information! Das gibt Ihnen die Gelegenheit, Ihre Argumentation gedanklich noch einmal zu überprüfen! Wenn Sie bereits jetzt gut zuhören, können Sie schon „wichtige“ Informationen von Ihrem Gegenüber erhalten! Sie können durch diese Zeitgewinnung auch Ihre eventuelle Nervosität abbauen!

Richten Sie Ihre Argumentation am Partner aus, ohne den roten Faden zu verlieren. Das heißt: Bleiben Sie flexibel für die Argumente des Partners, verlieren Sie jedoch nie Ihr Ziel aus den Augen. Irgendwo dazwischen wird Ihre gemeinsame Lösung liegen. Sie gehen beide Schritt für Schritt aufeinander zu in der Wechselrede der Argumentation. Jeder Gesprächspartner versucht, seine Meinung so überzeugend wie möglich darzustellen und möchte mit guten Argumenten den, der anderer Ansicht ist, von seiner Meinung überzeugen.

Sichern Sie sich beim Partner über die zugestimmten bzw. gemeinsamen Punkte ab! Wenn sich im Kopf des Partners bereits eine Zielrichtung zur Lösung seines Problems formiert hat, können Sie diese mit Ihrer Lösung parallel schalten. Erst nach einem deutlichen Ja des Partners zur Zielrichtung können Sie Ihren Vorschlag bringen. Wenn Sie Ihre Sache gut überlegt und vorbereitet haben, konnten Sie bereits viel Zustimmung vom Partner erhalten (Sie haben *Ihren* Vorschlag immer noch zurückgehalten!), vergewissern Sie sich dieser!

Wählen Sie für Ihren Vorschlag eine griffige Bezeichnung. Ähnlich der Schlagzeile zu Beginn eines Themas hat diese den Sinn, die neue Idee kurz und bündig zu präsentieren und Interesse zu wecken. Ist dieses vorhanden, führen Sie Ihren Vorschlag aus. Je mehr Einigkeit Sie auf dem Weg bereits erzielt haben, desto besser wird Ihr Vorschlag ankommen. Denken Sie daran: Die Formulierung „Was bringt mir der Vorschlag?“ sollte überlagert sein von *Was bringt dem Partner der Vorschlag?* Das Ergebnis des Vorschlags muss für ihn/sie attraktiv sein (und dadurch wiederum für Sie). In dieser Phase entscheidet sich im Wechselspiel, ob Ihr Vorschlag „gekauft“ wird oder nicht.

Formulieren Sie eine handlungsorientierte Auflösung. Da Konsens oder Kompromiss Ihr Ziel sein sollten, ist eine Zusammenfassung des gemeinsam Erreichten besonders wichtig. Sie können hierbei die Schlagzeile umdrehen und so die „Auflösung“ formulieren. Ratsam ist auch, Handlungsanweisungen zu formulieren – was zu tun ist – oder Verbindlichkeiten zu dokumentieren. Lassen Sie den Partner nach Abschluss des Gesprächs nicht im Ungewissen!

Gesprächsquiz

1. Ich zeige Respekt und Wertschätzung dem Partner gegenüber.
2. Ich kann eine gute Beziehung im Gespräch aufbauen.
3. Das Formulieren einer „Schlagzeile“ fällt mir leicht.
4. Ich kann meinen Vorschlag gut zurückhalten.
5. Ich überlege mir meine Argumente immer vorher.
6. Ich kann flexibel auf die Argumente des Partners eingehen.
7. Ich sichere die Punkte der

Zustimmung immer ab.

8. Ich denke bei meinem Vorschlag auch an die Interessen des Kunden.
9. Ich formuliere meinen Vorschlag (Preis) klar und deutlich.
10. Ich sage meinem Kunden immer, was weiter zu tun ist.

Alles mit Ja beantwortet? Ich gratuliere, dann sind Sie ein Profi! Hat sich ab und zu ein Nein „dazwischengeschummelt“? Wie wär's mit dem Besuch eines Seminars?

Neu: Seminare auch in Innsbruck und Graz

Auf Grund der Erfolge der ersten beiden Seminare und der Anregungen der TeilnehmerInnen sollen nun auch die Bundesländer nicht zu kurz kommen (ich selbst bin schließlich auch eine „Zug'reiste“ aus Salzburg) – deshalb werde ich im Sommersemester folgende Seminare anbieten:

Innsbruck: 13. und 14. April: Akquisition aktiv

Graz: 4. und 5. Mai: Erfolgreiches Verhandeln

Für diejenigen, die eine Auffrischung zu den beiden Seminaren wünschen und/oder sich einfach mit inhaltlichen Schwerpunkten einen Workshop gönnen wollen – auch als Ideenaustausch und als Networking – gibt es ein

Brush-up in Wien am 8. Juni.

Ich freue mich auf bekannte wie neue Gesichter!

Mag. Petra Hauptfeld-Göllner
Training, Coaching und Consulting für Kommunikation und Persönlichkeit

Stimmen zum Akquisitions-Seminar am 15./16.9.2001

Sabine Surtmann

Eigentlich war ich mir bis zum Schluss nicht sicher, ob ich an diesem Seminar teilnehmen sollte. Einerseits wusste ich, dass es mir Klarheit über den bevorstehenden Berufseinstieg verschaffen könnte, andererseits war es jedoch relativ kostspielig. Ich hatte zwar über Internet versucht, meine Grazer KollegInnen zu mobilisieren, war

aber mit meinen Argumenten auf taube Ohren gestoßen. So viel zum Thema Überzeugungskraft! Es bleibt nur zu hoffen, dass ich bei meinen zukünftigen Kunden mehr Erfolg haben werde! (just joking!)

Nach den zwei Seminartagen war jedoch eines glasklar: Ich hatte die richtige Entscheidung getroffen! Mein Kopf war voller Ideen für meinen

Berufseinstieg, und ich hatte viele wertvolle Kontakte geknüpft, die ja in der extrem leistungsorientierten Arbeitswelt von heute besonders wichtig sind! Gerade bei uns ÜbersetzerInnen kommt es oft vor, dass man jemanden braucht, der sich in einem Fachgebiet auskennt, der beim ersten Kostenvoranschlag hilft oder einfach nur Ratschläge gibt. Außerdem bin ich gerne in Wien und

freue mich, wenn ich auch dort liebe Menschen kenne, die sich gerne auf eine Tasse Kaffee mit mir treffen!

Die von Petra zusammengestellten Seminarunterlagen haben mich mittlerweile zum ersten Vorstellungsgespräch begleitet und mir wesentlich dabei geholfen. Ich bewundere ihre unglaublich lockere Art, die sie jedoch nicht davon abhält, in nur kurzer Zeit ein riesiges „Stoffgebiet“ abzudecken! Ich freue mich schon auf das nächste Seminar!

Nadja Salmhoferova

Wertvolle Tipps und Tricks zur erfolgreichen Kundenakquisition und zum professionellen Umgang mit KundInnen (Telefongespräche, Preisverhandlungen etc.) vermittelte Frau Mag. Petra Hauptfeld-Göllner in ihrem Seminar. Im Rahmen der Rollenspiele wurde jeder Teilnehmerin ein „Spiegel“ gestellt, in dem sie ihre Stärken und Schwächen im Bereich ihrer Verhandlungsstrategien entdecken konnte. Ein intensiver Erfahrungsaustausch, die Entstehung neuer Kontakte und Freundschaften sowie die Zufuhr von positiver Energie und Elan rundeten den „Ertrag“ des Seminar ab.

Isabella van Kooij

Dieses Seminar hat einmal mehr gezeigt, wie wichtig *Networking* ist – nicht nur zur Kundenakquisition, sondern als Get-Together für Übersetzer und Dolmetscher in jeglichem Abschnitt ihrer beruflichen Karriere. Es wurden Tipps & Tricks vermittelt, wie man einem Übersetzungsauftrag

„auflauert“ (für die Jäger-Typen unter uns) bzw. ihn an Land zieht (für die Fischer-Typen) und dabei *aktiv* ins Geschehen eingreift – von der Entwicklung eines Folders für Mailings über den telefonischen Erstkontakt bis zum überzeugenden Kundengespräch inkl. Präsentationsmaterial.

Besonders hilf- und vor allem aufschlussreich (!) waren dabei die Rollenspiele, bei denen jeder seine Persönlichkeit und Stärken einbringen, aber auch seine Schwächen erkennen und ausmerzen konnte.

Dorothea Aniola

Das Seminar bietet eine tolle Möglichkeit, sich wieder einmal zu vergegenwärtigen, dass „Sich-selbst-verkaufen“ keine Schande ist, und andere KollegInnen kennen zu lernen, die gerade die gleiche Erleuchtung erleben...

Mag. Cosima Hufler

Gerade rechtzeitig zur Frustüberwindung nach der schlagartigen Erkenntnis, wie klein doch der Markt für angestellte Übersetzer ist, ergab sich für mich die Möglichkeit des zweitägigen Seminarbesuchs ... und gleich vorweggenommen: Der Motivationsschub hält seit zwei Monaten an!

Die Seminarleiterin Mag. Petra Hauptfeld-Göllner hatte im Frühling bei einem ersten Workshop den Bedarf an Marketingstrategien für Übersetzer erkannt, die sie diesmal mit Schwerpunkt auf Gesprächstaktik vermitteln wollte. Das Publikum bot prinzipiell ein

einheitliches Bild: Alle wollten als Übersetzer arbeiten, aber keiner wusste so recht für wen.

Das zu Beginn noch sehr abstrakte „für wen“ erhielt im Lauf des Seminars klare Umrisse: Informativ, locker und leidenschaftlich lässt sich der Workshop in drei Worten kurz zusammenfassen. Gemeinsam suchten wir nach Möglichkeiten zur Kundenakquisition und zur Selbstpräsentation, tauschten Tipps, und erhielten durch Petra Feedback zur Umsetzbarkeit unseres Brainstormings und wertvolle Informationen für die Initiierung des Kundenkontakts. Der nächste Schritt war es, die potentiellen Kunden zu angeln. Petra zeigte uns den Bedarf einer strukturierten Gesprächstaktik für Telefon- und persönliche Gespräche, die wir anschließend als Rollenspiel praktisch anwenden und Stärken und Schwächen gemeinsam in der Gruppe analysieren konnten. Am Ende des Workshops demonstrierte uns Petra als kurzen Exkurs den vorteilhaftesten Aufbau eines Werbefolders.

Den Kopf voller neuer Ideen, Pläne und gestärkt durch das Gefühl, dass man nicht nur auf Kunden warten muss, sondern sie auch eigenhändig fangen darf, verliert die selbständige Übersetzertätigkeit ihren Schrecken. Die Kundenakquisition erhält ihre Legitimierung – oder wer weiß schon, dass sich unsere Kunden erst nach 5-7 Malen Kontaktaufnahmen aktiv an uns erinnern?

Steuerliche Behandlung von freiberuflicher Tätigkeit als Übersetzer und Dolmetscher

Vortrag am Institut für Übersetzen und Dolmetschen (IÜD) in Wien

8. November 2001

Sabine Schmidt

Mag. Manfred Korn, Steuerreferent der AK Wien und Autor des Fachbuches „Die Werkvertragsregelung, ein Wegweiser für die Praxis“, begann in seinen Ausführungen bei den absoluten Grundlagen des Bereichs „Steuern/Sozialversicherung“ – und die zahlreichen Fragen aus dem Publikum zeigten deutlich, wie groß der Bedarf an solchen Informationen gerade bei jüngeren KollegInnen ist, die am Ende ihres Studiums bzw. am Anfang

ihrer Übersetzer-/Dolmetscherlaufbahn stehen.

Da die Materie doch eine sehr umfassende ist, widmete sich Mag. Korn in seinem (recht animierten und dadurch trotz der relativ späten Stunde durchaus mitreißenden) Vortrag vor allem steuerlichen Fragen; für Fragen der Sozialversicherung, zu denen mindestens genauso viel zu sagen wäre, blieb leider kaum noch Zeit. Es wird aber überlegt,

diesem Themenkomplex eine eigene Veranstaltung zu widmen.

Im Folgenden sind die wichtigsten Informationen noch einmal kurz zusammengefasst:

Die **Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit** ist dem jeweiligen Betriebsstättenfinanzamt (das ist in der Regel das für den Wohnsitz zuständige Finanzamt) innerhalb eines Monats zu

melden; die **Meldung beim Finanzamt** erfolgt dadurch, dass man einen **Antrag auf Zuteilung einer Steuernummer** stellt. Daraufhin erhält man von Finanzamt ein **Formular**, in dem unter anderem nach dem **voraussichtlichen Gewinn im Eröffnungsjahr** gefragt wird. Diesen sollte man nicht zu optimistisch ansetzen, da das Finanzamt sonst auch die **Einkommenssteuervorauszahlung** entsprechend hoch ansetzt und man so gleich am Beginn der Berufslaufbahn mit relativ hohen Zahlungen konfrontiert sein könnte.

Kleiner Exkurs: Gewinn = Einnahmen (ohne Umsatzsteuer, falls diese verrechnet wird) abzüglich der für die Ausübung der beruflichen Tätigkeit notwendigen betrieblichen Ausgaben.

Die Frist für die Abgabe der jährlichen **Einkommenssteuererklärung** bei **ausschließlich selbstständiger Tätigkeit** ist der **31. März** des Folgejahres.

Bei **gemischter Tätigkeit** (d.h. sowohl selbstständige als auch unselbstständige Arbeit) muss die **Einkommenssteuererklärung** spätestens am **15. Mai** des Folgejahres abgegeben werden. Wird man durch einen Steuerberater vertreten, dann gelten jeweils längere Fristen.

Neu ist seit 2001, dass **Steuerschulden** ab einem gewissen Stichtag **verzinst** werden (zurzeit mit 4,75 %). Sollte man seinerseits ein Guthaben beim Finanzamt haben, dann fallen auch dafür Zinsen an – diese unterliegen dann aber wiederum der Einkommenssteuer...

Je nach Art der Tätigkeit sind auch die **Mindestgrenzen**, ab denen eine **Steuerpflicht** besteht, unterschiedlich: Ist man **ausschließlich selbstständig** tätig, dann muss man sein Einkommen **ab öS 96.000,-** (€ 6.975,-) pro Jahr versteuern (gemeint ist immer das Kalenderjahr).

Ist man **sowohl selbstständig als auch unselbstständig** tätig, dann ist man ab einem Gesamteinkommen von **öS 120.000,-** (€ 8.720,-) steuerpflichtig, wenn dabei der Gewinn aus der **selbstständigen Tätigkeit mindestens öS 10.000,-** (€ 730,-) ausmacht.

Es gilt das „Zufluss-/Abflussprinzip“: Es zählt das **Datum** des Eingangs des Geldes auf dem **Konto**, nicht das Datum der Honorarnote. Geht zum Beispiel das

Honorar für einen Auftrag, der im Dezember 2001 erledigt wurde, erst im Jänner oder Februar 2002 auf dem Konto ein, dann fällt es in die Einkommenssteuererklärung für das Jahr 2002 und nicht in jene für das Jahr 2001.

Grundsätzlich riet der Vortragende angesichts der äußerst komplexen (und immer komplizierter werdenden) Materie, sich einen **Steuerberater** zu nehmen – vor allem dann, wenn die **Kleinunternehmergrenze** überschritten wird, d.h., wenn der **Jahresumsatz öS 300.000,-** (€ 22.000,-) übersteigt und man verpflichtet ist, **20 % Umsatzsteuer** einzuheben bzw. abzuführen.

Liegt der jährliche Umsatz unter öS 300.000,-, dann gilt man als Kleinunternehmer: Man darf keine Umsatzsteuer verrechnen bzw. einheben, und man ist auch nicht **vorsteuerabzugsberechtigt**. Wenn man aber kein Kleinunternehmer ist, d.h. die Umsatzsteuer verrechnet, dann muss diese natürlich auch an das Finanzamt abgeführt werden (monatlich oder alle drei Monate, abhängig davon, ob der Umsatz unter oder über öS 300.000,- liegt). Hat man aber auch Dinge gekauft, die für die berufliche Tätigkeit erforderlich sind (z.B. Computer, Wörterbücher, Büromaterial etc.), dann kann man die im jeweiligen Kaufpreis enthaltene Umsatzsteuer als so genannte Vorsteuer von jener Umsatzsteuer abziehen, die man von seinen Kunden erhalten hat und an das Finanzamt abführen muss.

Wenn man nicht sicher ist, ob man die Kleinunternehmergrenze nicht doch überschreiten wird (was ja am Anfang eines Jahres nicht leicht abzuschätzen ist) oder andere Gründe hat, umsatzsteuerpflichtig sein zu wollen (z.B. weil man Investitionen tätigt), dann empfiehlt es sich, einen Antrag auf **Regelbesteuerung** zu stellen, also auf die Kleinunternehmerregelung zu verzichten. Dadurch darf man Umsatzsteuer verrechnen, auch wenn man letztlich die Grenze von öS 300.000,- doch nicht überschreitet. Allerdings ist man fünf Jahre lang an diesen Antrag gebunden, d.h., es ist fünf Jahre lang nicht möglich, keine Umsatzsteuer zu verrechnen.

Zum Thema **Umsatzsteuer** kam aus dem Publikum auch das Argument, dass es

bei den Kunden (die ja zumeist Unternehmen sind) oft schlecht aussieht bzw. für buchhalterische Verwirrung sorgt, wenn man keine Umsatzsteuer in Rechnung stellt.

Die **Umsatzsteuererklärung** muss immer bis 31. März des Folgejahres abgegeben werden.

Der Themenbereich **Sozialversicherung** konnte, wie gesagt, nur mehr kurz gestreift werden:

Bei einer ausschließlich **selbstständigen Tätigkeit** besteht ab einem **Jahresgewinn von öS 88.800,-** **Versicherungspflicht** (als Neue/r Selbstständige/r oder GewerbescheininhaberIn) bei der SVA (Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft).

Hat man **daneben auch Einkünfte aus unselbstständiger Tätigkeit** oder aus sonstigen Quellen, dann ist der Gewinn aus der **selbstständigen Tätigkeit** als Neuer Selbstständige bereits ab einer Höhe von **öS 48.912,- pro Jahr** (Stand: 2001) bei der SVA **versicherungspflichtig**. Dies ist das Zwölfwache der viel zitierten **Geringfügigkeitsgrenze**, die oft für Verwirrung sorgt, da sie fälschlicherweise auch mit steuerlichen Fragen in Verbindung gebracht wird – es handelt sich dabei jedoch um einen rein versicherungstechnischen Begriff. Im Steuerrecht gibt es keine Geringfügigkeitsgrenze.

Die **Geringfügigkeitsgrenze** kommt auch dann zum Tragen, wenn man vor Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit in dem betreffenden Jahr beispielsweise **Karenz-** oder **Arbeitslosengeld** bezogen hat. Generell bewirkt jede Erwerbstätigkeit, dass die Versicherungspflicht bereits ab einem Jahresgewinn von öS 48.912,- entsteht.

In memoriam
MARIA CLAY
Stefanie Schaffer-de Vries

Als ich Maria zum letzten Mal sah – wir hatten uns die El-Greco-Ausstellung in Wien angesehen –, begleitete sie mich noch zur U-Bahn. Wir waren beide sehr traurig. Sie hatte mir von ihrer schweren Krankheit erzählt. Aber wir wußten beide nicht, daß der Blick durchs Fensterglas der Wiener U-Bahn der wirklich letzte sein sollte.

Ich denke über Maria nach und das schwere Leben, das sie über viele Jahre hinweg hatte. Das Schicksal hat ihr zu viele Lasten aufgebürdet, es hätte ihr wohl auch noch eine schöne Lebensspanne gönnen können. Sie hätte es sich so gewünscht, an ihre Jahre in Amerika anzuknüpfen, die wohl zu ihren glücklichsten zählten.

1968, nach Abschluß ihres Übersetzer- und Dolmetschstudiums in Graz – neben ihrem Hauptfach Englisch studierte sie auch Russisch und Italienisch – ging Maria mit einem Fulbright-Stipendium nach Claremont, Kalifornien, lehrte dort drei Jahre Deutsch am Pomona College, studierte selbst an der Claremont Graduate School Internationale Beziehungen und Politikwissenschaft, arbeitete an der dortigen Universitätsbibliothek an einer Sammlung seltener Bücher aus dem Nachlaß des amerikanischen Präsidenten Herbert Hoover und in einer Antiquariatsbuchhandlung und Kunstgalerie in Beverly Hills, L.A.. Man ließ sie nur ungenügend gehen, als sie sich 1973 entschloß, einen Lehrauftrag am Dolmetschinstitut der Universität Graz anzunehmen, während dessen zweijähriger Dauer wir uns kennenlernten. Aus dieser Bekanntschaft wurde eine Freundschaft, die sich in den späteren Jahren, als wir uns in der Übersetzergemeinschaft wieder trafen, sehr vertiefte.

Nach ihrer Heirat 1975 ging sie mit ihrem Mann Curtis zunächst nach Princeton, USA, und anschließend nach England, wo sie an der Österreichischen Außenhandelsstelle in London tätig war. 1977 nach Österreich zurückgekehrt, aus familiären Gründen diesmal nach Wien, unterrichtete Maria eine Weile Englisch am BG und BRG Schwechat, gab Sprachkurse (Englisch, Russisch) und begann ihre Tätigkeit als freiberufliche Übersetzerin auszuweiten. 1981 und 1983 kamen ihre beiden Kinder, Patricia und Christopher, zur Welt.

Es ist unglaublich, in wie vielen Bereichen sie ihre Können und Wissen einsetzte, das sie befähigte, nicht nur in die Muttersprache Deutsch, sondern auch ins Englische zu übersetzen, das ja fast ihre zweite Muttersprache war. Der Bogen spannt sich von bildender Kunst (Ausstellungskataloge, Essays u.ä.), Architektur (z.B. Viktor Hufnagls Buch über sein Lebenswerk, das 2001 zugleich auf Deutsch und in Marias englischer Übersetzung im Verlag Österreich erschien) über Psychologie, Medizin, Wirtschaft, Werbung, Technik, Musik, Film, Fotografie etc. bis hin zur Literatur. Besonders hervorzuheben wären vielleicht die zweibändige Anna-Freud-Biographie von E. Young-Bruehl und, als literarisches „Zuckerl“, Henry Kreisels Kurzgeschichte „The Almost Meeting“ („Fast eine Begegnung“), zu deren Übersetzung ihr der Autor schrieb: „You have caught all the nuances and all the rhythms I intended to build into the story, so that it reads as if it had been written in German...“

Das American Institute of Musical Studies, für das sie in ihrer Grazer Zeit ebenfalls tätig war, schreibt über sie nicht nur „She has been the most outstanding member of our German faculty...“, sondern auch „She is more than a teacher. She is a person of great personal warmth and charm...“

Ja, das war Maria, abgesehen von ihrer Intelligenz, Begabung, ihrem großen Wissen und der unglaublichen Energie und Hingabe, mit der sie Familie und Beruf bewältigte. Eine sehr warmherzige Frau. Eine liebenswerte, immer hilfsbereite Kollegin. Eine wunderbare Freundin.

In memoriam
ROBERT BLÜML
IC Austria

Robert Blüml ist nicht mehr. Er hat am 16. Oktober 2001 den Kampf gegen seine schwere Krankheit, die ihn ereilt hat, als er sich mit seiner Frau im sonnigen Süden zur Ruhe setzen wollte, endgültig verloren.

Robert hat für eine ganze Dolmetschergeneration „den Ton angegeben“. Als Tontechniker, der für unsere Probleme und Problemchen stets gelassen die Schuld auf sich nahm und dafür immer eine Lösung parat hatte, und als Mensch, der sich geduldig all den Dolmetscherfrust angehört und für jeden auch noch ein aufmunterndes Wort hatte.

Es tat gut, Robert neben der Kabine zu wissen. Er wird uns fehlen.

Krista Schmidt für alle, die er viele Jahre begleitet hat.

In memoriam ERICH SIMAK

Annie Weich

Am Ende des Begräbnisses unseres im vergangenen Juni verstorbenen Kollegen und Freundes Erich Simak sprach seine Schwester einige Worte zu den Anwesenden: Ihr Bruder sei in den letzten Jahren sehr krank, sehr einsam und wahrscheinlich sehr unglücklich gewesen, doch wir mögen an ihn zurückdenken, wie er in seinen guten Zeiten war, gescheit, begabt, gebildet, fleißig, engagiert, hilfsbereit.

Nachdem ich in der Juni-Nummer der „Universitas“ eine ausführlichere Würdigung Erich Simaks für die Herbstnummer angekündigt hatte, wollte ich versuchen, dieser Bitte seiner Schwester nachzukommen. Ich merkte aber bald, wie schwer es ist, Erinnerungen an einen Freund zu Papier zu bringen, mit dem man die ersten Schritte im Beruf und im Verband getan hat, der aber seit gut einem Vierteljahrhundert, in dem wir mit dem Aufbau unseres Berufs- und Privatlebens beschäftigt waren, praktisch aus unserem Gesichtsfeld verschwunden war.

So habe ich einige seiner Freunde, die sich an die guten Zeiten in Schule, Studium, Beruf und Verband mit Wehmut erinnern, gebeten, mir „Wortspenden“ zu liefern, um den Erich ihrer, unserer Jugend kurz wieder auferstehen zu lassen.

Vaterlos aufgewachsen, hat er sich schon in jungen Jahren für seine Mutter und für sein kleine Schwester verantwortlich gefühlt – für seine Mutter bis zu deren von ihm kaum verkraftbaren Tod im gleichen Häuschen am Heuberg, in dem er schon seine Kindheit verbracht hatte und in dem er selbst vor wenigen Monaten gestorben ist.

Aus der Zeit des Gymnasiums und aus dem Beginn der Berufstätigkeit schickt ihm sein Schulkollege Herbert Czermak folgenden letzten Gruß, bei dem auch ein leises Schmunzeln nicht verboten sein darf:

„Du warst ja zwei Jahre ‚über mir‘ im RG 17 und mir daher nicht als das Sprachgenie, sondern als der ‚Großvater‘ bekannt, wie Dich Deine Klassenkollegen zu rufen pflegten: Schon damals mit einem rudimentären, aber doch vielversprechenden Bäucherl umgürtet, bist Du oft in den Pausen den Gang unseres altehrwürdigen ‚Offizierstochterinstituts‘ (wie haben wir uns über den Namen lustig gemacht!) entlang geschlendert, etwas bedächtiger als die meisten und sicher nie gelaufen...

‚Großvater, wie tät'st denn das übersetzen?‘ So und ähnlich die liebevolle Ansprache. – Wir haben uns dann viele Jahre aus den Augen verloren bis wir uns zu beidseitiger Überraschung bei den legendären VÖEST-Englischseminaren wiederfanden. Ich war absolut fasziniert, konnte es nach vier Jahren Amerika kaum glauben, daß Du diesen Deinen unglaublichen *level* ausschließlich im Inland gelernt hattest! Und noch was hat mich begeistert: Dein einzigartiger *dry humour* (Dir zu Ehren muß ich es *British* buchstabieren!) und Dein oft schrulliges Auftreten. Kurz, Du warst ein *hit!* Nur eines hast Du leider nie wollen: Ein Zimmer mit jemandem teilen, nicht einmal mit mir, wo wir doch so viele gemeinsame RG-17-Erinnerungen hatten: ‚Weißt, sei mir nicht böse, ich hab's gern ganz privat.‘ – Es war wohl zur Zeit Deines Apollo-Mondlandungs-Dolmetschtriumphs, als wir unsere alte Englischprofessorin des öfteren besuchten. Sternstunden waren das – wie wir beide ihr die damalige anglophone Welt erklärten und sie Dich staunend fragte, wie man denn so absolut ruhig simultandolmetschen könne als würde man den Text herunterlesen. Wie stolz sie war auf uns beide! – Nach ihrem Tod verloren wir uns wieder aus den Augen, aber diesmal eigentlich für immer: Denn der Erich, der mich eines Tages fragte, ob ich mit ihm in eine bestimmte Kirche zur Maiandacht gehen wolle, weil dort ‚der Leib des Herrn einen größeren Durchmesser‘ hätte als anderswo – das mußte ich mit ungläubigem Staunen feststellen, das warst nicht mehr ganz Du. – Und mit jedem weiteren Treffen bist Du uns auch immer mehr in eine andere Welt entglitten. – *May you rest in peace, my friend!*“

An die Apollo-Mondlandung erinnert sich natürlich Ingrid Kurz:

„Gerhard Weber, unter dessen Präsidentschaft mit Erich Simak als Generalsekretär die einzige ‚rein männliche‘ UNIVERSITAS-Ära stattfand, weiß noch, wie Erich seine allseits bewunderten Englischkenntnisse unter anderem durch zahlreiche Tonbandaufnahmen von englischen Kurzwellensendungen vervollkommnete. Und er denkt noch gerne an anregende, durch Erichs subtilen, manchmal etwas krausen Humor gemeinsam verbrachte Abende. Eine Laudatio, die Gerhard irgendwann zu irgendeinem Anlaß (Verleihung der Ehrenmitgliedschaft?) auf Erich Simak gehalten hat, ist offensichtlich einem zweimaligen Umzug zum Opfer gefallen – schade, sie wäre ein berührendes und interessantes Stück Verbandsgeschichte gewesen.“

Wie lustig Erich sein konnte, erzählt auch Maria Verber – bei den von ihr betreuten Englischseminaren erinnerte man sich noch jahrelang an den Alleinunterhalter Simak, der den ganzen Kurs abendlang durch seine Parodien – Kreisky soll er besonders gut getroffen haben – in Atem halten konnte.

Ich selbst habe Erich im Vorstand ab 1961 näher kennengelernt, als ich, viel zu jung und hoffnungslos überfordert, auf ‚Geheiß‘ Prof. Matejkas Vizepräsidentin wurde und nach Webers Rücktritt einige Monate, bis zur Wahl Maria Verbers, sogar die Präsidentschaft innehatte. Obwohl nur ein Jahr älter als ich, war Erich keineswegs überfordert. Unter der Leitung des Juristen Weber baute der Organisator Simak ein funktionierendes Sekretariat auf und machte aus der UNIVERSITAS eine repräsentative Berufsvertretung – mir half er über meinen interimistischen Vorsitz hinweg, und leitete auch unter

Maria Verber das Sekretariat. Und das neben einer heute noch legendären Unterrichts- und einer brillanten Dolmetschtätigkeit. Aufgrund dieser dreifachen Position war es ihm möglich, jüngere Kollegen in den Beruf einzuschleusen und ihre ersten Schritte auf einem Weg zu begleiten, den sie später erfolgreich weitergegangen sind.“

So zum Beispiel Brigitte Höfert:

„Wie zahlreichen anderen Kollegen meiner ‚Generation‘ hat Erich Simak auch mir den Einstieg in den Beruf des Konferenzdolmetschers erleichtert, dafür bin ich ihm zu großem Dank verpflichtet. Zufällig gehörte ich bei meinen ersten Kongressen Teams an, in denen auch er eingesetzt war, er ging auf die ‚Neuen‘ immer sehr liebenswürdig und hilfreich zu, mal hatte er selbst diesen oder jenen Auftrag zu vergeben, und immer hat Erich den Anfängerinnen und Anfängern geholfen. – Sehr oft war er in der deutschen Kabine, ich traute mir noch nicht den direkten Weg Englisch-Französisch zu, und ich werde nie vergessen, wie er bei einer Konferenz im Bristol zu einem Thema, an das ich mich nicht mehr erinnere, bei der detaillierten Behandlung und Diskussion einer endlosen Resolution immer genauestens die Seitenzahl, die Position des Absatzes auf der Seite, sogar die eines Wortes in einem Absatz, für die Anfängerin in der französischen Kabine hinzufügte (die jeweiligen Redner waren sehr flott darüber hinweggegangen, wie ich dann in meiner freien halben Stunde feststellen konnte...). – Damals hatten wir auch in den Pausen viel Spaß miteinander, Erichs skurriler Humor, der sich später leider in extreme Spitzfindigkeit steigerte, wirkte auflockernd und ‚krampflösend‘ (immer aus der Sicht der Anfängerin, die ich damals war). – Als seine Krankheit offenkundig wurde, die natürlich ihn selbst am meisten belastete, die aber für uns schwierig zu verstehen und zu ertragen war, haben wir – machtlos und hilflos, vielleicht auch feige – zugelassen, dass er sich mehr und mehr zurückzog in diese andere Welt, in der er bis zu seinem traurigen Tod sehr allein gewesen sein muss.“

Ich hätte vielleicht weitere Kollegen, die mit ihm studiert, gearbeitet, gelehrt haben, die seine Schüler waren, befragen sollen, sie hätten sicher Erzählenswertes zu berichten gewußt. Sabine Schmidt akzeptiert sicher noch gerne Leserbriefe in Sachen Erich Simak. Die Erinnerung an eine nachträglich denkwürdige Begebenheit hat mich dazu veranlaßt, diese Zeilen zusammenzustellen: Obwohl wir beinahe Nachbarn waren und mich Spaziergänge am Heuberg oft an seinem Haus vorbeiführten, haben wir uns oft jahrelang nicht gesehen. Im vergangenen Winter trafen wir uns aber bei unserer „gemeinsamen“ Billa-Filiale. Bei diesem meinem letzten Gespräch mit Erich war ich verblüfft, wie deutlich er sich an Begebenheiten und Personen aus unserer gemeinsamen Vergangenheit in Beruf und Verband erinnerte. Ebenso deutlich wollen wir uns an ihn erinnern.

Verbandsleben

Doris Chiba

Leider beginnt diesmal das „Verbandsleben“ stilistisch nicht besonders elegant. Da mir nach einiger Zeit noch immer kein passender Anfang für diesen Artikel eingefallen ist, bleibt mir nun wohl gar nichts anderes übrig als einfach über die Einleitung hinwegzusehen und mitten drin zu beginnen.

Die Hieronymus-Veranstaltung stieß auf großes Interesse. All jene, die sich Zeit dafür genommen haben, wurden mit einer sehr anregenden Podiumsdiskussion (u.a. mit Lisa Markstein) belohnt. Einige UNIVERSITAS-Mitglieder nutzten auch die Gelegenheit, beim anschließenden Buffet die „Literaten“ einmal genauer kennen zu lernen.

Ein weiterer Punkt in meinem „Rückblick“ ist eine Ö1-Sendung, die Ende September 2001 ausgestrahlt wurde. Vielleicht haben einige überzeugte Radiohörer diese Produktion zum Thema Übersetzen verfolgt. Edith Vanghelof hat die Verbindung zum Redakteur Martin Adel hergestellt, der ein ansprechendes Programm zum Thema gestaltete. Uns bleibt nur zu hoffen, dass möglichst viele Hörer diese Sendung verfolgt haben und in ihrem Wissen um unseren Beruf bereichert wurden.

Nach dieser Rückblende nun ein Blick in die Zukunft. Eines unserer größeren Vorhaben für nächstes Jahr ist die Herausgabe des ÜbersetzerInnen- und DolmetscherInnenverzeichnisses, geplant für Herbst 2002. Über den Modus und die Tarife wird an anderer Stelle noch genauer berichtet. Was uns ausnahmslos alle angeht, ist der endgültige Einzug des Euro mit Beginn des nächsten Jahres. Der Euro kommt, und so finden Sie die neuen Mitgliedsbeiträge der UNIVERSITAS, diesmal in Euro-Beträgen, ebenfalls in dieser Ausgabe.

Ein langfristiges Projekt ist die Umgestaltung der UNIVERSITAS-Homepage. Sie soll nicht nur persönlicher werden, sondern durch eine Übersetzung der Texte ins Englische den Verband auch einem breiteren Publikum zugänglich machen.

Im Bereich Vorträge und Workshops

gibt es ebenfalls wieder zahlreiche „Erfolgsmeldungen“. Veranstaltungen zum Thema Homepage-Übersetzen, Steuerfragen für freiberufliche ÜbersetzerInnen und DolmetscherInnen, aber auch Computer-Kurse für unsere Mitglieder sowie ein Informationsabend für Studenten zum Thema Berufsbilder wurden bereits realisiert oder sind in Planung.

Abschließend möchte ich darauf hinweisen, dass dies voraussichtlich die letzte Ausgabe ist, die unter Mitarbeit von Thomas Musyl zustande kam. Es bedarf immer einiger Arbeit, bis alle Artikel und Ankündigungen entsprechend arrangiert sind, eine Arbeit, die enorm viel Zeit verschlingt. Thomas Musyl möchte nun aus familiären Gründen etwas kürzer treten und legt daher seine Funktion zurück. Stellvertretend für den Vorstand möchte ich mich hier bei ihm für sein intensives Bemühen um das Layout der „Universitas“ bedanken. Vielen Dank, Thomas!!

Wollen auch Sie auf die rote Liste?

Im Lauf des kommenden Jahres wird die bekannte und bewährte Übersetzer- und Dolmetscherliste der UNIVERSITAS neu aufgelegt. Falls Sie interessiert sind, ersuchen wir Sie, sich möglichst rasch zu melden.

Dies gilt vor allem für KandidatInnen für die Übersetzerliste, wo das „Aufnahmeverfahren“ – Einreichung der erforderlichen Unterlagen, Begutachtung durch den Ausschuss, Kontaktgespräch, eventuell Nachreichen von zusätzlichen Unterlagen – grundsätzlich mehr Zeit in Anspruch nimmt. Eine frühzeitige Meldung ist sowohl in Ihrem Sinne als auch im Sinn des Ausschusses: Ihr Antrag kann in Ruhe geprüft und das Kontaktgespräch mit Ihnen ohne Stress durchgeführt werden, und die Ausschussmitglieder (die diese Funktion schließlich auch ehrenamtlich ausfüllen) müssen nicht kurz vor der Listenerstellung noch wahre Marathonsitzungen einlegen, um einen Berg von Anträgen abzuarbeiten. Und sollten Sie gebeten werden, noch weitere Unterlagen zur Verfügung zu stellen, dann haben Sie noch genug Zeit, diese zu besorgen.

Übrigens: Das eben Gesagte soll natürlich nicht heißen, dass der Dolmetscherausschuss sich nicht auch über Listenanträge freut, die nicht erst „fünf vor zwölf“ eintreffen...

Vorankündigung der Mitgliedsbeiträge 2002

Mit der Euro-Umstellung am 1. 1. 2002 ändert sich auch die Verrechnung der UNIVERSITAS-Mitgliedsbeiträge. Die folgende Aufstellung bietet einen ersten Vorgeschmack, sich an die neuen Beträge zu gewöhnen. Um die Arbeit unseres Kassiers zu erleichtern, sollen nur ganze Euro-Beträge eingehoben und gebucht werden. Die vorgeschlagene Rundung wurde streng mathematisch auf ganze Zahlen vorgenommen. Es ergibt sich somit für alle Kategorien mit Ausnahme FdV und assoziiertes Mitglied eine geringfügige Verbilligung.

Ordentliches Mitglied	€109,00
Jungmitglied	€ 18,00
Freund des Verbandes	€ 55,00
Abo Inland	€ 18,00
Abo Ausland	€ 25,00
Assoziiertes Mitglied	€ 55,00

**Adressenänderungen:**

Mag.phil. Aniko ABSOLON
E-Mail: absolon@nexta.at

Mag.phil. Eva Martina STROBL
(vormals BAUER)
Scherzgasse 2/1
A-2100 Korneuburg
E-Mail: e.m.bauer@nexta.at

Mag. Tito Lívio CRUZ ROMAO
Rua Júlio Braga 88
60.720-640 Fortaleza-Ceará
Brasilien
Tel.: 055/85/225 53 55
E-Mail: cruzromao@aol.com

Mag. Dagmar DICHTL
Tellgasse 3/14
A-1150 Wien
Tel.: 01/786 67 51

Mag.phil. Claudia FISCHER-BALLIA
E-Mail: claudia.fischer@tcman.at

Dipl.Dolm. Eva FÜRTHAUER
Mobil: 0676/707 95 52

Dipl.Dolm. Jeanne GAUSTER-
GLAUBAUF
Tel./Fax: 01/535 43 77
E-Mail: gauster.glaubauf@aon.at

Dipl.Ing. Juraj HOLIC
E-Mail: j.holic@globtelnet.sk

Mag.phil. Christiane HOYDEN
E-Mail: c.hoyden@nexta.at

Mag.phil. Karin KÖNIG
E-Mail: Karin.Koenig@VELUX.com
kl.koenig@gmx.at

Mag. Andrea KRAUS, M.A.
Babenbergerstraße 112/V/33
A-8020 Graz
Tel./Fax: 0316/76 05 20
Mobil: 0699/121 40 508
E-Mail: krausi@hotmail.com

Änderungen in unserer Mitgliederkartei**Neuaufnahmen:**

Mag. Sonja PÖLLABAUER OM D, E, Sp
Schmiedgasse 38/3/11 BÜRGEN: Griessner, Lamberger
A-8010 Graz
Tel./Fax: 0316/82 18 76
Mobil: 0699/119 92 860
E-Mail: sonja.poellabauer@kfunigraz.ac.at

Dipl.Dolm. Jenny ROY-STAREK OM D, F, E, Dän.
Badstraße 19 BÜRGEN: Watzek, Tölly
A-2340 Mödling
Tel./Fax: 02236/439 22
E-Mail: ist@utanet.at

Mag. Barbara WOLF OM D, F, Ru
Heinestraße 43/77 BÜRGEN: S.Schmidt, Furlinger
A-1020 Wien
Tel.: 01/212 54 27
E-Mail: barwo@gmx.at

Jaqueline EDDAOUDI JM D, I, Ar.
Hüttenbrennergasse 19 BÜRGEN: Griessner, Simon
A-8010 Graz
Tel.: 0316/81 62 84
Mobil: 0664/542 31 95
E-Mail: jaqueline.eddaoudi@kfunigraz.ac.at

Susanne GHASSEMPUR JM D, E, I
Angelo-Eustacchiogasse 17 BÜRGEN: Griessner, Lamberger
A-8010 Graz
Tel.: 0316/42 45 14
E-Mail: susanne.ghasempur@utanet.at

Britta GREIER-GREINER JM Slow, Bosn/Kroat/Serb.
Ungergasse 3 BÜRGEN: Griessner, Mandelc
A-8020 Graz
Tel./Fax: 0316/91 38 23
Mobil: 0664/403 87 48
E-Mail: b.greier-greiner@chello.at

Margarita KAPAUN JM D, I, E
Baiernstraße 133 BÜRGEN: Griessner, Fischer
A-8052 Graz
Tel.: 0316/57 20 95
Fax: 0316/57 70 20
Mobil: 0664/134 43 29
E-Mail: gigi2@gmx.at

Jill Renee KREUER JM E, D, F
Speckbachergasse 28/27 BÜRGEN: Kurz, Hodonsky
A-1160 Wien
Tel.: 01/486 60 76
Mobil: 0699/118 06 352
E-Mail: jkreuer@aon.at

Gabriella NEUBERGER JM Ung, D, Ru
Obere Gartengasse 16 BÜRGEN: Backé, Narita
A-7041 Wulkaprodersdorf
Tel./Fax: 02687/620 28
Mobil: 0676/404 04 81

Dipl.Dolm., Mag.phil. Johanna KRIVANEC Schloss-See 224 A-2522 Oberwaltersdorf Tel.: 02253/7874 Fax: 02253/8884 E-Mail: krijonna@utanet.at	Petra REITER Burgenlandstraße 14 A-2486 Landegg Mobil: 0676/506 31 24 E-Mail: petra-reiter@yahoo.com	JM	D, E, F Bürgen: Kurz, Fürthauer
Mag.phil. Gudrun MEDDEB Pfeilgasse 5/II/26 A-1080 Wien Mobil: 0676/720 34 25 E-Mail: meddeb@compuserve.com	Isabella VAN KOOIJ Landstraßer Hauptstraße 81/3/27 A-1030 Wien Tel./Fax: 01/718 00 81 Mobil: 0664/896 34 08 E-Mail: isabella-van.kooij@minbuza.nl	JM	D, E, F, Niederl. Bürgen: Fürthauer, Bühler
James Roderick O'DONOVAN, M.A. E-Mail: r.odonovan@yline.com	Leona ZACEK Mühlweg 117/3/10 A-3107 St.Pölten Tel.: 02742/36 98 58 Mobil: 00420/723/17 53 28 E-Mail: leona@miis.alumlink.com	JM	D, Tsche, E, Ru Bürgen: Kurz, Fürthauer
Dipl.Dolm.Mag. Brigitte ORNAUER E-Mail: brigitte.ornauer@utanet.at			
Andrée PAZMANDY, Lic. és lettres Mobil: 0669/121 08 336			
Mag.phil. Vera RIBARICH Vorgartenstraße 129/1/25 A-1020 Wien Tel./Fax: 01/726 86 28 E-Mail: vera.ribarich@netway.at	Mag.phil. Christa THOMAS 37 Second Avenue KIS 2H2 Ottawa Kanada Tel.: 00613/236 32 97 Mobil: 00613/266 32 97 E-Mail: czthomas@decorumintl.com	FdV	D, E, I Bürgen: Haderer-Stippel, Frank-Großebner
Mag.phil. Dagmar SANJATH Tel./Fax: 02272/656 58 Büro-Tel.: 05-1707/456 84 Mobil: 0676/491 56 23	<hr/> Umwandlung von JM in OM:		
Mag.phil. Ludmilla SAR Mobil: 0664/981 22 20 E-Mail: office@sar-tech.at	Mag.phil. Andrea KRAUS Babenbergerstraße 112/V/33 A-8020 Graz Tel./Fax: 0316/76 05 20 Mobil: 0699/121 40 508 E-Mail: krausi@hotmail.com	OM	D, E, I
Mag. Heide Maria SCHEIDL Mobil: 0664/325 94 14	Mag. Claudia SATTLER Grünentorgasse 15/12 A-1090 Wien Tel.: 31 555 26 Mobil: 0676/950 33 38 E-Mail: claudia-77@gmx.at	OM	D, E, Sp
Mag.phil. Alfons SCHLOFER Kardinal Naglplatz 10-11/1/2 A-1030 Wien	Mag.phil. Astrid TREIBER Adlergasse 3/4/11 A-2700 Wiener Neustadt Tel.: 02622/ 666 39 E-Mail: Astrid.Treiber@eurac.edu	OM	D, I, E
Mag.phil. Petra SCHWAIGER Steingasse 4/26 A-1030 Wien E-Mail: petra.schwaiger@aon.at			
Mag.phil. Astrid TREIBER E-Mail: Astrid.Treiber@eurac.edu			
Mag.phil. Edith VANGHELOF Mobil: 0699/172 90 017	Elena ZIVELONGHI Florianigasse 50/1/14 A-1080 Wien Tel.: 01/408 99 09 Mobil: 0676/565 51 90 E-Mail: zivelen@yaho.com	OM	I, D, E
Dr. Gerhard WEBER Fleischmarkt 7 A-1010 Wien Tel.: 01/533 53 24			
Mag.phil. Alexander ZIGO Liebhartstalstraße 20-24/D11 A-1160 Wien			

Umwandlung von OM in ABO:

Mag. Monika EIGNER
Dipl.Dolm. Elisabeth LENTZ-FRIZA
Mag.phil. Erika STILLER-LANZ

Umwandlung von FdV in ABO:

Akad.Ü. Helga DITTMANN

ABO Kündigung:

MMag. Barbara FRODL

Austritt:

Judith STELMACH

Ausgeschlossen (wegen mehrjähriger Nichtbezahlung des Mitgliedsbeitrags):

Mag.phil. Gabriele JECHO
Dipl.Dolm.Dr.rer.pol. Kassem MAHMUDI
Iva PETKOVA

Neuaufnahme in das DolmetscherInnenverzeichnis:

MMag.phil. Beate GLANTSCHNIG A: D
Hasnerstraße 145/34 B: I
A-1160 Wien
Tel./Fax: 01/494 31 50
Mobil: 0676/605 48 89
E-Mail: beate.glantschnig@chello.at

Ergänzung im DolmetscherInnenverzeichnis:

Mag.phil. Maria Noemi PLASTINO C: E
Liechtensteinstraße 21/16
A-1090 Wien
Tel./Fax: 01/310 95 53
Mobil: 0664/252 56 23
E-Mail: m.n.plastino@netway.at

Die Eintragungen in das Übersetzerverzeichnis und das Dolmetscherverzeichnis werden nach Ablauf der dreimonatigen Einspruchsfrist ab der Veröffentlichung im Mitteilungsblatt wirksam.

Die UNIVERSITAS stellt sich vor...

Erika Obermayer

■ ■ ■ bei einer Veranstaltung
zum „Tag der Sprachen“
am 26. September 2001,
organisiert von der Wirtschaftskammer Österreich/Sektion Bildungspolitik und Wissenschaft unter dem Titel „Lust auf Sprachen: Neue Sprachen – Neue Märkte“

Das Zielpublikum der Veranstaltung waren Klein- und Mittelbetriebe.

Das Programm umfasste einerseits Vorträge zu Themen wie Fremdsprachenkenntnisse als Schlüsselqualifikation in der Wirtschaft, Sprach- und Terminologiepolitik, die Übersetzung in der Unternehmenskommunikation und andererseits die Präsentation von Sprachschulen, Innung, Übersetzergemeinschaft, Übersetzungstechnologie, AIIC, UNIVERSITAS etc. in einem Ausstellungsbereich.

Die UNIVERSITAS war in der Vortragssektion mit einem Beitrag zum Thema „Was Sie schon immer über das Dolmetschen wissen wollten“ (als Veranstalter, Redner, Zuhörer) vertreten. Eine von Susanne Watzek gestaltete PowerPoint-Präsentation zu den einzelnen Punkten wurde von ihr

gemeinsam mit Erika Obermayer vorgetragen.

Das Ziel des Vortrags war es, Einsicht in das ‚Geheimnis‘ des Dolmetschens zu geben und das Verständnis für Anforderungen nicht nur an die Ausübenden sondern auch an Veranstalter, Vortragende und Zuhörer zu erweitern und zu vertiefen.

Im Ausstellungsbereich war die UNIVERSITAS mit Informationsmaterial und einem Internet-Anschluss sowie einem ‚Flüster-Koffer‘ für Betriebsführungen vertreten, der einige Aufmerksamkeit erregte.

Die Ausstellungseinheit wurde von Martha Böhm, Sabine Hübler, Dagmar Sanjath und Susanne Watzek betreut.

... und im Rahmen eines Übungskongresses

in der Übungszeit des Französischlehrgangs (Kollegin Niebisch) am Wiener DolmetschInstitut. Zu den geladenen Italienisch-Studierenden (Kollegin Prilisauer) gesellten sich letztlich noch Studierende anderer Sprachrichtungen, und die Kabinen waren voll besetzt. Dazu hatte sich eine große Zuhörergruppe eingefunden. Diesmal wurde eine von Alexandra Jantscher gestaltete PowerPoint-Prä-

sentation in einer Doppel-Conférence von Jantscher und Obermayer bestritten. Abgesehen von Informationen über Ziele, Struktur und Aufgaben der UNIVERSITAS enthielt der Vortrag einen Schwerpunkt zum Thema ÖNORMEN/Übersetzen und Dolmetschen. Die Fragen aus dem Publikum bezogen sich in erster Linie auf die Marktlage in Österreich.

Praktische Tipps zur Honorargestaltung

aus der UNIVERSITAS-Mailbox

In der UNIVERSITAS-Mailbox sprach vor kurzem Denise Tschager, eine junge Kollegin, die gerade am Anfang der Übersetzerinnenlaufbahn steht, das Problem des Aushandelns angemessener Honorare an und stellte die Frage, inwieweit man dabei auf „normalen“ Zeilenpreisen laut den Honorarempfehlungen der UNIVERSITAS beharren können und an welchen Kriterien man sich bei einer allfälligen Pauschalierung orientieren könne.

Als Reaktion kamen Antworten von zwei schon länger in der Praxis stehenden Kolleginnen, die sicher auch für jene interessant sind, die noch nicht Mitglieder der UNIVERSITAS-Mailbox sind (wird man übrigens ganz leicht: Für die Erstanmeldung senden Sie einfach eine leere E-Mail – kein Betreff, keine Signatur – an: Universitas-Mailbox-subscribe@yahoo.com) und deshalb hier noch einmal wiedergegeben werden sollen:

Heidemarie Markhardt schrieb:

„Dieses Konzept ‚größere Menge – niedrigerer Preis‘ kommt meines Erachtens aus der industriellen Fertigung: Die Kosten sinken, je größer die produzierte Menge (es gibt einen Break-Even-Point, ab dem das nicht mehr der Fall ist), da sich die unproduktiven Stillstandszeiten der Maschinen verringern, das Material und die Arbeitskräfte effizienter genutzt werden kann, etc. Ich erkläre daher meinen Kunden, dass dieses Konzept bei mir nicht zutrifft, da Übersetzen eine geistige – mit diesen betriebswirtschaftlichen Faktoren nicht vereinbare – Tätigkeit ist. Es können zum Beispiel im Anhang auf S. 40 eines Textes völlig neue Termini auftauchen, die auch wieder neue Recherchen erfordern ... die Kosten des PC verringern sich auch nicht, wenn er intensiver genutzt wird, und die übersetzerischen Denkprozesse werden durch längere Texte in der Regel auch nicht beschleunigt. Also lege ich einem allfällig zu vereinbarenden Pauschalhonorar einfach den normalen Zeilenpreis zugrunde.“

Und Susanne Watzek meinte:

„Auf Ihre Frage gibt es wohl keine einzig richtige Antwort. Für junge ÜbersetzerInnen und DolmetscherInnen ist es si-

cher besonders schwer, die eigenen Honorarvorstellungen durchzusetzen. Vielleicht tröstet es Sie, wenn ich Ihnen versichere, auch für die Langgedienten ist das durchaus nicht immer einfach. Es bleibt ein gewisser Kampf. Man tut sich nur mit wachsender Erfahrung (vor allem aber mit wachsender Auslastung) leichter, freundlich aber bestimmt auf seinen Bedingungen zu beharren.

Und damit meine ich nicht nur Honorare, sondern besonders auch Zeitvorgaben und sonstige Arbeitsbedingungen. Ein Austausch mit KollegInnen ist sicher ein guter Weg, ein Gefühl für den ‚richtigen‘ Preis und akzeptable Bedingungen zu entwickeln.

Die unverbindlichen Honorarempfehlungen der UNIVERSITAS sind als Verhandlungsargument nicht wirklich einsetzbar, weil sie ja nur einen gewissen Orientierungsrahmen abstecken, aber in keiner Weise verpflichtend sein wollen/dürfen. Freie Preisgestaltung gehört nun mal zu unserem Wirtschaftssystem. Andererseits kommt man von einem niedrigen Preisniveau kaum wieder weg, wenn man einmal damit angefangen hat. Mein

Rat wäre, bei Preisverhandlungen den Zeilenpreis normal hoch anzusetzen, und den Kunden lieber anderwärtig entgegenzukommen, sprich vielleicht Zusatzleistungen (z.B. bei Übersetzungen in die Fremdsprache durch muttersprachliche/n Korrekturleser/in) hineinzupacken. Oder eine (kurze) Gratisprobe Ihres Könnens anzubieten. Beeindrucken Sie durch exzellenten Kundenservice, durch nachweisbare Genauigkeit der Recherchen, Erstellung von Glossaren. Bieten Sie Informationen zum Übersetzen an, beispielsweise die MLIS Broschüre ‚Viele Sprachen – ein Europa‘, die im UNIVERSITAS-Sekretariat erhältlich ist und nicht nur gute Informationen, sondern auch einige Preisbeispiele enthält, die durchaus in unserem Sinn sind.

Mit Pauschalpreisen ist das so eine Sache. Ich würde mich nicht darauf einlassen, wenn die Originaltexte nicht elektronisch verfügbar sind und ein realistisches Preisabschätzen daher möglich ist.“

Vom Zusammenspiel des Menschen mit dem Computer

Thomas Musyl

Bekanntlich ist die Realität oft schneller oder grausamer, als man es vermuten würde. Jetzt hat es den Anschein, als ob ich meinen eigenen Artikel in der letzten Ausgabe mit einem praktischen Beispiel untermalen wollte. Doch weit gefehlt, es handelt sich um menschliches Versagen, auf welches ich keinerlei Einfluss habe. Worum geht es?

Den akribischen „Universitas“-Lesern ist es sicherlich aufgefallen: In der letzten Ausgabe (Nr. 3) der „Universitas“ hat wieder der Technik-Teufel zugeschlagen. Auf Seite 3 beim Inserat Universitas T-Shirt ist das Euro-Zeichen mutiert. Gedruckt wurde nur ein Viereck. In der elektronischen Version auf der Universitas-Homepage strahlt jedoch ein lupenreines Euro-Zeichen. Des Rätsels Lösung: Die Druckmaschine der Druckerei kam mit dem Euro-Zeichen nicht zurecht. Es lag an einem nicht durchgeführten Update der Software – also menschliches Versagen im weitesten Sinne. Ich hoffe, auch Sie haben – so wie ich es mir, meiner Gesundheit zuliebe, zur Angewohnheit gemacht habe – geschmunzelt. Fehl am Platz sind Wut, Ärger, Zorn und dergleichen, denn die Maschine darf nie die Oberhand gewinnen. Vielleicht wäre ja ein Euro-Kurs für Maschinen eine gute Idee. :-)

Gefunden von Helga Stefanov in den „Salzburger Nachrichten“ vom 6.11.2001

Sprachliche Euro-Finessen

EU-Kommission: Griechen dürfen den Euro offiziell „Lepto“ nennen

Die Einheitswährung kommt, aber das Kauderwelsch geht weiter. Obwohl mit dem Jahreswechsel der Untergang von zwölf nationalen Währungen beginnt, ist eine umfassende sprachliche Harmonisierung im Euro-Raum nicht zu erwarten.

Für die Deutschsprachigen scheint alles einfach: ein Euro, ein Cent, hundert Euro, hundert Cent. Anders die Griechen: Von der Drachme werden sie sich wohl verabschieden, aber die Untereinheit des Euro werden sie nicht Cent nennen, sondern beim gebräuchlichen „Lepto“ bleiben.

Das dürfen die Griechen auch, wie den Empfehlungen der EU-Kommission zur Übersetzung von „Euro“ und „Cent“ zu entnehmen ist. Was nicht in der Liste steht, ist der jüngste Sonderwunsch: Die Franzosen wollen ihre „Centimes“ retten. Keinesfalls dürfte ihnen „cent cents“ für 100 Cent über die Lippen gehen.

Mit voller Rückendeckung des Pariser Finanzministeriums empfiehlt der nationale französische Verbraucherrat CNC deshalb, die Franzosen sollten getrost weiter von „centimes“ sprechen, mag auch „Cent“ auf der Münze stehen.

Für den Euro wird dann ein Plural-S, also „Euros“, als Schreibweise empfohlen, wenn Franzosen künftig Schecks mit einer Summe von mehr als einem Euro ausfüllen. Die Franzosen gehen also sprachlich ein wenig auf Distanz zur neuen Währung; schon bei der Volksabstimmung über das Vertragswerk von Maastricht vor neun Jahren war Frankreich nur hauchdünn dafür.

Bei den Italienern sollte es in Ein- und Mehrzahl gleichermaßen Euro heißen. Aber jetzt fachsimpelten Sprachexperten in der ehrenwerten römischen Accademia della Crusca – und befanden, auch die Pluralform „Euri“ müsse zulässig sein. In Schweden wird es „Euron“ geben, in Dänemark „Euroen“.

Und außerdem: Das genüsslich gerollte Euro-R der Spanier dürfte kaum mit dem harten deutschen Standard-R zu vergleichen sein. Die Bewohner Iberiens betonen zudem die zweite Silbe von Euro.

Von Heidemarie Markhardt

Vor dem Hintergrund der Islam-Diskussion interessiert die „Universitas“-Leser vielleicht folgendes Buch:

Leila Aboulela
„Die Übersetzerin“
Roman aus dem Englischen und mit einem Nachwort
von Jutta Himmelreich: Lamuv Verlag, Göttingen
2001

Der Roman beschäftigt sich nur am Rande mit den sprachmittlerischen Aktivitäten der Protagonistin (eine sudanische Witwe, die als Übersetzerin im schottischen Aberdeen tätig ist), bietet aber Einblicke in die Weltsicht einer islamischen Frau.

Außergewöhnlich ist, dass die Übersetzerin des Werks selbst im Nachwort zu Wort kommt.

Internet-Tipp

von
Heidemarie Markhardt

Eine Internet-Adresse, die UNIVERSITAS-Leser vielleicht interessieren wird:

www.sil.org/ethnologue

Sie bietet praktisch eine Internetversion von

GRIMES, Barbara (2000), ETHNOLOGUE. Languages of the World, Fourteenth Edition

und zahlreiche Links zu Wörterbüchern etc.

Wir freuen uns, bekannt geben zu dürfen,
 dass die neuen

UNIVERSITAS-T-Shirts

ab sofort zum Preis von

10 € (ordentliche Mitglieder)
 bzw.
 5 € (Jungmitglieder)

im Sekretariat erhältlich sind.

FRÖHLICHE WEIHNACHTEN

und ein
 glückliches, erfolgreiches
 Neues Jahr!

Kurse an der CIUTI-Akademie

Auch im kommenden Jahr bietet die CIUTI-Akademie (Standort Saarbrücken) wieder T&I-Kurse an. Teilnahmevoraussetzung für alle Kurse ist ein Hochschulabschluss; sämtliche Kurse finden in Saarbrücken statt. Die Kurskosten betragen jeweils einige hundert Euro. Nähere Informationen finden Sie unter:
<http://www.ciuti-akademie.com>.

Translatorische Kompetenz: Theorie und Praxis (E/F/D)
 2.1.2002 – 6.1.2002 (Anmeldeschluss: 13.12.2001)

Technische Kommunikation Online (D)
 4.1.2002 – 6.1.2002 (Anmeldeschluss: 14.12.2001)

Gerichtsdolmetschen (F/D)
 8.2.2002 – 10.2.2002 (Anmeldeschluss: 18.1.2002)

Kultur und Übersetzen (E/F/D)
 22.2.2002 – 24.2.2002 (Anmeldeschluss: 1.2.2002)

Gerichtsdolmetschen (F/D)
 1.3.2002 – 3.3.2002 (Anmeldeschluss: 8.2.2002)

Dolmetschkompetenz: Theorie und Praxis (E/F/D)
 4.3.2002 – 9.3.2002 (Anmeldeschluss: 11.2.2002)

Mediendolmetschen (E/D)*
 8.3.2002 – 10.3.2002 (Anmeldeschluss: 15.2.2002)

Translating for the Media (E/D)*
 15.3.2002 – 17.3.2002 (Anmeldeschluss: 22.2.2002)

Community Interpreting (E/D)*
 22.3.2002 – 24.3.2002 (Anmeldeschluss: 1.3.2002)

Refresher Übersetzen (E/F/D)
 29.3.2002 – 31.3.2002 (Anmeldeschluss: 8.3.2002)



Internationaler

Veranstaltungskalender

Dolmetschen: Training of Trainers (E/F/Sp/D)
 29.3.2002 – 31.3.2002 (Anmeldeschluss: 8.3.2002)

Stressbewältigung für Dolmetscher
 5.4.2002 – 7.4.2002 (Anmeldeschluss: 15.3.2002)

AUFRUF AN ALLE DOLMETSCHER/ INNEN

Das Stage-System wurde recht erfolgreich aus seinem Dornröschenschlaf erweckt. Die Liste der Interessierten enthält nun etwa 30 Namen, einige konnten bereits zu Einsätzen mitgenommen werden. Wir dürfen alle, die die Möglichkeit haben, Stagiaires mitzunehmen, sehr herzlich bitten, dies auch zu tun und das Sekretariat davon rechtzeitig in Kenntnis zu setzen, damit die Kontaktaufnahme mit den Interessierten erfolgen kann. Unsere Bitte geht vor allem auch an Kolleginnen und Kollegen mit weniger häufig gedolmetschten Sprachen – auch für diese Sprachen gibt es zahlreiche Interessenten!

Wir danken Ihnen schon jetzt für Ihre Bemühungen!

Terminologiewörterbuch Hochschulwesen

Deutsch-Englisch
 Deutsch-Französisch

Herausgegeben vom Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft und Kultur

Terminologisches Wörterbuch zum Hochschulwesen Italien-Österreich

Deutsch-Italienisch
 Italienisch-Deutsch

Herausgegeben von der Europäischen Akademie Bozen

Diese Wörterbücher wurden der **UNIVERSITAS** freundlicherweise von den herausgebenden Institutionen zur Verfügung gestellt und liegen im **Sekretariat** zur Einsichtnahme auf.

Honorar-Tipp

Erfahrungen aus dem KollegInnen-Kreis zeigen, dass es bei der Überarbeitung von Texten oft günstiger ist, den halben Zeilensatz zu verlangen als ein Stundenhonorar – viele Kunden scheinen sich mit dieser Form der Verrechnung wohler zu fühlen (wohl, weil es für Nicht-Übersetzer schwierig nachzuvollziehen ist, wie viel Zeit das Überarbeiten und Korrigieren von Texten oft erfordert).

Offenlegung gemäß § 25 Mediengesetz:

Vorstand des Österreichischen Übersetzer- und Dolmetscherverbandes UNIVERSITAS

Präsidentin: Dipl.Dolm. Erika Obermayer; Vizepräsidentin: Mag.phil. Erika Kessler;
 Generalsekretärin: Mag.phil. Susanne Watzek; Stellvertreter: Mag.phil. Ingrid Haussteiner & Mag.phil. Doris Chiba;
 Redaktion: Mag.phil. Sabine Schmidt; Layout: Mag.phil. Thomas Musyl

A-1190 Wien, Gymnasiumstraße 50

Tel: 368-60-60 Fax: 368-60-08

E-Mail: universitas@xpoint.at

Homepage: www.universitas.org

Das Mitteilungsblatt dient dem Informationsaustausch zwischen den Verbandsmitgliedern.

XVith FIT World Congress**TRANSLATION:
NEW IDEAS FOR
A NEW CENTURY****Vancouver, Canada**Statutory Congress: August 4-6, 2002
Open Congress: August 7-10, 2002

The Congress theme will be addressed through the following streams:

- * Literary translation
- * Translation studies
- * Specialties in the Translation Profession: scientific, technical, legal and commercial
- * Specialties in the Interpreting Profession: conference, court, medical and community
- * Terminology
- * Localization
- * Multi-media
- * Technology and Translation
- * Ethics, status and future of the profession

Proposals for presentations (papers, workshops or panels) should be sent to: Portfolio Event Management, 1383 Homer Street, Vancouver, BC, Canada V6B 5M9

Email: portfolio@intouch.bc.caFor further information please contact: congress@fit-ift.org**Collegium Hungaricum**

Auch heuer findet wieder die (unentgeltliche) Veranstaltung „Literarisches Übersetzen Ungarisch-Deutsch“ statt.

Wegen der Vielzahl der Teilnahmemeldungen wurde die Veranstaltung von einer Gruppe auf drei Gruppen ausgebaut. Sie beginnt am 16.11.01 und wird über diverse Wochenenden bis Frühjahr 02 geführt:

- Prosa (György Buda)
- Lyrik (István Orbán)
- Drama (Andrea Seidler).

Näheres Informationen gibt es bei Katalin Kékesi im Collegium Hungaricum Wien unter 214 05 81.

Der österreichische Dolmetscher- und Übersetzerverband UNIVERSITAS übernimmt keine Haftung für die Richtigkeit der Angaben in Werbeeinschaltungen und Werbebeilagen, die in dieser Ausgabe von „Universitas“ abgedruckt bzw. dieser beigegeschlossen sind.

**II International Conference on
Specialized Translation****Translating Science****February 28th – March 2nd 2002
Barcelona**

The conference, held by the Faculty of Translation and Interpreting and the Department of Translation and Philology of the University Pompeu Fabra in Barcelona, will focus on the translation of scientific and technical texts. It is structured into two areas:

1. Practical, theoretical and historical aspects of scientific and technical translation
2. Resources of scientific and technical translation (terminology, computer applications, documentation)

Academic activities will consist of presentations, 20-minute talks, and posters. Furthermore, there may be a round table panel (to be announced) on more specific aspects of scientific and technical text translation. Summaries of proposed talks and posters should be submitted to the Conference Secretariat by September 30th 2001 in any of the following languages: Catalan, Spanish, English, French or German.

Conference Secretariat

Dept. Traducció i Filologia

Universitat Pompeu Fabra

La Rambla 30-32

E-08002 Barcelona

Telephone: (34)93 542.24.09/

(34)93 542.22.75

FAX: (34)93 542.16.17

e-mail: 2congres@grup.upf.es<http://www.upf.es/df/activitats/2icst/2ctradsp.htm>**.KUNST**
bundeskanzleramt**CHECKLISTE FÜR BEITRÄGE FÜR DIE NÄCHSTE AUSGABE VON „UNIVERSITAS“:**

- * Ausdruck und Diskette an das UNIVERSITAS-Sekretariat bis spätestens 11.02.2002
- * Manuskript als Fließtext (keine von Hand gesetzten Trennungszeichen)
- * Rechtschreibüberprüfung des Textverarbeitungsprogrammes durchgeführt
- * Diskette viorengescannt
- * Richtig gesetzte Anführungszeichen (im Deutschen „xxxx“, nicht "xxxx")
- * Richtig geschriebene Beträge (im Deutschen öS xx.xxx,- nicht S xxxxx.- oder ös xx.xxx.-)
- * Pressesplitter: Datum und Quelle nicht vergessen
- * Leerschritt vor Prozentzeichen (im Deutschen: 15 %, im Englischen: 15%)
- * Schrift: Times New Roman, Größe 10 Pt, Zeilenabstand - einfach