

INFOBLATT

Ausgabe 4/2019

DSGVO im Übersetzungsbüro

ADÜ Nord auf der Tekom-Tagung

Die perfekte Nische finden



Wir sind für Sie da

GESCHÄFTSSTELLE

ADÜ Nord e. V. · Brigitte Dürke
Königstraße 26 · 22767 Hamburg

Öffnungszeiten: Mo und Do, 11:30 bis 14:30 Uhr
Tel.: 040 2 19 10 01 · Fax: 040 2 19 10 03
E-Mail: info@adue-nord.de · www.adue-nord.de

VORSTAND



1. Vorsitzender

Jörg Schmidt (js)
Vertretung des Verbandes nach außen,
Verteidigungen · D/Ü für Gerichte,
Polizei, Behörden
E-Mail: joerg@adue-nord.de



2. Vorsitzende

Sibylle Schmidt (sis)
PR und Publikationen, Koordination
zur Geschäftsstelle
E-Mail: sibylle@adue-nord.de



Schatzmeisterin

Ute Dietrich (ud)
Finanzen · Versicherungen und Steuern
E-Mail: ute@adue-nord.de



Schriftführerin

Natalia Storm (ns)
Ausbildung · Berufseinstieg · Transforum
E-Mail: natalia@adue-nord.de



Referent

Frank Petzold (fp)
Interne Abläufe, Archiv &
Dokumentation, IT
E-Mail: frank@adue-nord.de

BEAUFTRAGTE DES ADÜ NORD



Redakteurin

Annika Kunstmann (ak)
Tel.: 040 53101707
E-Mail: annika@adue-nord.de



Seitenmeister, Web-Redaktion

Vakant
E-Mail: webredaktion@adue-nord.de



Einsteigerstammtisch

Ute Dietrich (ud)
Tel.: 040 503545
E-Mail: ute@adue-nord.de



Weiterbildung

Sabine Ortmann (so)
Tel.: 04105 76291
E-Mail: seminare@adue-nord.de



Social Media

Anette Brandt
E-Mail: twitter@adue-nord.de



Angestellte Dolmetscher und Übersetzer

Marietta Müller
Tel.: 040 76 75 74 58
E-Mail: marietta@adue-nord.de



Konferenzdolmetschen, DIN-Normen

Manuela B. Wille (mw)
Tel.: 040 76 41 1025
E-Mail: manuela@adue-nord.de



Schleswig-Holstein

Peter C. Thompson (pt)
Tel.: 0431 3804563
E-Mail: peter@adue-nord.de

Editorial



*Liebe Kolleginnen
und Kollegen,
Liebe Leserinnen
und Leser,*

es sind nur noch wenige Tage, bis das Jahr vorüber ist. Es war ein ereignisreiches Jahr für den ADÜ Nord, und vielleicht ja auch für Sie.

Zunächst einmal: Der ADÜ Nord hat eine neue Website. Sie muss noch hier und dort mit weiteren Inhalten gefüllt werden, aber im Großen und Ganzen ist sie fertig. Über eines der neuen Features können Sie sich ab S. 12 informieren.

Maschinelle Übersetzungen, PED und CAT-Tools hin oder her: Ein stets aktuelles und schier unerschöpfliches Thema für freiberufliche Sprachmittler ist das Thema Spezialisierung, Positionierung und Nische, denn auch nach vielen Jahren erfolgreicher Arbeit in einem speziellen Gebiet kann es durchaus Sinn ergeben oder erforderlich sein, dieses Gebiet zu wechseln, zu erweitern oder gar noch enger zu fassen. Auf S. 20 finden Sie dazu den Bericht eines Experten-Teams.

Fast ein Jahr lang haben es die vereidigten Übersetzer und Dolmetscher verfolgt und hat es vor allem unseren 1. Vorsitzenden Jörg Schmidt beschäftigt: Das Gerichtsdolmetschergesetz. Jörg ist nach Berlin gefahren, er hat ein Positionspapier verfasst, er hat E-Mails geschrieben und Kontakte gesucht. Und nun ist dieses Gesetz einfach so, trotz der vielen Bedenken und Einwände des Bundesrates, verabschiedet worden. Wir sind verblüfft und enttäuscht. Wie konnte es dazu kommen? Mehr dazu erfahren Sie auf S. 24.

Am 9. Januar findet wie jedes Jahr üblich das Neujahrstreffen statt. Schlemmen, klönen und netzwerken: Nichts davon kann schaden, also melden Sie sich an! In welchem Restaurant wir uns treffen, werden Sie in Kürze erfahren. Wir freuen uns auf Sie! Genießen Sie die Feiertage, gönnen Sie sich Zeit zum Entspannen und kommen Sie gut ins neue Jahr!

Ihre
Annika Kunstmann
Redakteurin

Inhalt

TITELTHEMA

DSGVO im Übersetzungsbüro – Risiken und erwünschte Nebenwirkungen 14

ADÜ Nord auf der Tekom-Tagung 19

Die perfekte Nische finden 20

Rechtliches

Die erratische Beihilfe des Bundesrats zur Verabschiedung des Gerichtsdolmetschergesetzes 24

Sonstiges

Webinar Textiltechnik, Technische Textilien 6

Ehrenamtliche Unterstützung der KZ-Gedenkstätte Neuengamme bei Übersetzungen 6

Abschiede, Neuanfänge und Geheimnisse 8

Übersetzerpreis an ADÜ-Nord-Mitglied verliehen 10

Willkommen im ADÜ Nord: Interview mit Bettina Heise 26

Aus unserem Verband

Kontaktpersonen 2

Aus dem Vorstand 4

ADÜ Nord auf dem Career Day des SDI in München 7

Willkommen im ADÜ Nord 19

Weiterbildung des ADÜ Nord 28

Beratungsangebot 31

In eigener Sache

Impressum/Mediadaten 30

Titelfoto: Carmen Engelhardt

Aus dem Vorstand



Jörg Schmidt

Liebe Kolleginnen und Kollegen, liebe Leserinnen und Leser, jedes Jahr das gleiche Phänomen: Sobald der Herbst da ist, eilt das Jahr mit Siebenmeilenstiefeln dem Ende entgegen. Zeit für einen Rückblick. Für den Vorstand und die vielen Aktiven im ADÜ Nord war es ein sehr ereignisreiches Jahr. Der Herbst und Winter des Jahres 2019 waren sowohl verbandsintern als auch berufspolitisch überdurchschnittlich turbulent. Besonders rasant ging es zuletzt rund um das nun vom Bundesgesetzgeber verabschiedete Gerichtsdolmetschergesetz zu, über dessen Entstehung ich auf S. 20 berichte. Verbandsintern haben wir Ende September auf einem Kollegentreffen unsere neue Website (www.adue-nord.de) vorgestellt, die dann Anfang Oktober live geschaltet wurde. Unsere frühere 1. Vorsitzende Svenja Huckle hat uns bei dieser Gelegenheit sehr kurzweilig und informativ die neuen Funktionen und Möglichkeiten der Website vorgestellt. Ganz herzlichen Dank an dieser Stelle nochmals an Svenja Huckle, Georgia Mais, Sibylle Schmidt, Frank Petzold und André Bernau, die sich in besonderer Weise um die neue Website bemüht haben! Da gab es aufgrund unserer nun technisch viel leistungsfähigeren Internetpräsenz sehr viel Konzeptionelles zu überlegen und allerhand Detailarbeit zu leisten. Neben einem internen Mitgliederforum und neuen Online-Bezahlungsfunktionen möchte ich hier insbesondere auf unsere überarbeitete Mitgliederdatenbank mit dem zugehörigen Anbieter-Suchformular auf der Startseite hinweisen. Jedes Mitgliederprofil funktioniert jetzt wie eine eigene kleine Website. Dies bedeutet, dass jedes einzelne Mitgliederprofil mit dem darin hinterlegten Freitext indexierbar und dadurch über Suchmaschinen wie Google deutlich besser auffindbar ist. Das eigene Profil ist damit noch viel mehr als

früher ein echtes Marketing-Werkzeug mit erheblich gesteigertem Werbepotenzial. Kurz gesagt: Wer bei uns Mitglied ist und in der Datenbank geführt wird, hat deutlich erhöhte Chancen, über die ADÜ-Nord-Website direkt Aufträge zu generieren – ein gutes und spezifisches Anbieterprofil natürlich vorausgesetzt.

Ich hoffe, Sie konnten sich mit unserer neuen Website bereits vertraut machen, und ich möchte Sie ganz herzlich einladen, alle ihre Möglichkeiten intensiv zu nutzen. Wie bei jeder großen neuen Präsenz gibt es natürlich noch einige kleine Baustellen, an deren Beseitigung wir kontinuierlich arbeiten. Von vornherein war auch klar, dass wir nach der technischen Fertigstellung noch erhebliche redaktionelle Eigenarbeit in Form der Befüllung der Website mit weiteren Text- und Bildinhalten zu leisten haben werden. Genau in dieser Phase befinden wir uns jetzt. Darüber hinaus sind wir auf der Suche nach einem neuen Seitenmeister bzw. einer neuen Seitenmeisterin. Alle unsere internet- und IT-affinen Mitglieder sind herzlich eingeladen, sich ab sofort für diese interessante Position zu bewerben! Für die Pflege und Fortentwicklung unserer neuen Website, mit der wir unsere Online-Sichtbarkeit bereits merklich steigern konnten, benötigen wir dringend die Unterstützung unserer Mitglieder, denn die enthaltenen Mitgliederprofile sind zunächst einmal Sache unserer Mitglieder selbst, und eine gute individuelle Pflege der Mitgliederprofile wird die Attraktivität unserer Website ganz erheblich steigern. Um den Beteiligten die wünschenswerte Vervollständigung ihres Profils zu erleichtern, heißt es dann voraussichtlich am 18. Januar 2020: „Dein Foto – Dein Profil – Dein Erfolg!“ Erstmals in der Verbandsgeschichte möchten wir eine Fotoshooting-Veranstaltung in unserer Geschäftsstelle durchführen. Wir haben

nämlich festgestellt, dass das eine oder andere Mitgliederprofil dringend ein (aktuelleres) Porträtfoto benötigt. Freuen Sie sich daher auf eine baldige gesonderte Einladung in die Geschäftsstelle. Alle, die sich zum Fotoshooting anmelden und einen kleinen Kostenbeitrag zu tragen bereit sind, werden dann von einer/m Profi-Fotograf/in abgelichtet. Das Ergebnis wird ein hochwertiges Business-Foto sein, das sowohl für die eigenen, geschäftlichen Zwecke (eigene Website, Visitenkarten, Broschüren usw.) als auch für das Mitgliederprofil auf unserer Website verwendet werden kann. Was sonst noch los war? Wir haben

an der ÖVGD-Konferenz und FIT-Europe-Jahresversammlung im Oktober in Wien (erfolgreiche Kontaktpflege, intensive berufspolitische Austausche) teilgenommen, wir haben ein mit Anlagen ca. 70-seitiges, sehr grundlegendes Positionspapier zum Gerichtsdolmetschergesetz (GDolmG) beim Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz (BMJV) eingereicht, wir haben den Beruf des Sprachmittlers am Matthias-Claudius-Gymnasium in Hamburg-Wandsbek präsentiert und waren auf der tekomp-Messe in Stuttgart (Sichtbarkeit des ADÜ Nord, Herstellung von branchenbezogenen Neukontakten

sowie berufspolitische Austausche mit diversen Kolleginnen und Kollegen), auf dem Career Day des SDI München und auf der BDÜ-Konferenz in Bonn. Ich möchte mich bei meinen Kolleginnen und Kollegen im Vorstand und darüber hinaus bei den Beauftragten und sonstigen Aktiven für die gute Zusammenarbeit und das große Engagement bedanken. Ich finde, wir sind ein ziemlich gutes Team geworden! Allen Mitwirkenden, Mitgliedern, Leserinnen und Lesern wünsche ich auch im Namen des gesamten Vorstands frohe Weihnachten und ein gutes neues Jahr 2020!

NEUJAHRSTREFFEN 2020

Es ist wieder soweit! Das Kollegentreffen im Januar findet wie immer als Neujahrstreffen statt. Wir würden uns freuen, wenn Sie am Donnerstag, dem 9. Januar 2020 ab 19 Uhr im Restaurant „Barcelona Tapas“, Max-Brauer-Allee 12, 22765 Hamburg-Altona mit dabei wären. Gäste sind uns natürlich herzlich willkommen.

Wir treffen uns ab 19 Uhr zu einem Aperitif, zu dem der ADÜ Nord Sie einlädt. Ab 19.30 Uhr fährt das Barcelona-Tapas-Team dann Tapas auf, die uns satt und glücklich machen werden. So erwarten uns spanische Klassiker wie z. B. Datteln im Speckmantel, Pimientos de Padrón, frischer Ziegenkäse mit Honig und Rosmarin, Tortilla, Croquetas (Schinkenkroketten), Gambas al ajillo (Gambas in Knoblauch-Öl), Boquerones fritos (frittierte Sardellen), Chorizo vom Grill, Albondigas (Fleischnäpfchen in Tomatensoße), Jamón Serrano und anderes mehr sowie zum Dessert Crema Catalana, Flan, Mandelkuchen und Brownie-Torte.

Der Preis beträgt 35 Euro pro Person. Getränke, die im Laufe des Abends bestellt werden, sind nicht im Preis enthalten und vor Ort separat zu bezahlen.

Wenn Sie dabei sein möchten, melden Sie sich bitte online über unsere Website unter www.adue-nord.de an. Falls Sie ausschließlich vegetarische Speisen wünschen, geben Sie das bei der Anmeldung bitte an. Das Restaurant wird dies entsprechend berücksichtigen.

Wir freuen uns auf einen gemütlichen Abend zum Jahresauftakt 2020. Seien Sie mit dabei!

Webinar Textiltechnik, technische Textilien

Im Oktober fand, veranstaltet vom ADÜ Nord, ein dreiteiliges Webinar mit dem Thema „Textiltechnik, technische Textilien“ mit Dipl.-Ing. Ilona Futó als Dozentin statt. Bei dem Thema ging es natürlich hauptsächlich um Terminologie und Definitionen, aber auch um diverse andere Aspekte der Textilindustrie.

Im ersten Teil des Webinars erfuhren wir von der erfahrenen Referentin viel über Textilerzeugnisse: verschiedene Faserstoffe, Klassifizierung der Faserstoffe, natürliche Textilfasern und neueste synthetische Textilfasern, textile Gebilde und verschiedene Fertigungsverfahren. Da es eine Einführung in das Thema war, stand die Terminologie immer wieder

im Mittelpunkt. Später wurden uns sehr nützliche Links zu Glossaren, Lexika sowie Hinweisen und Richtlinien für die Übersetzung zur Verfügung gestellt. Im zweiten Teil ging es um Textilveredelung, Qualitäts- und Umweltaspekte, unter anderem bei der Herstellung von Bio-Baumwolle. Ich persönlich betrachte Bio-Baumwolle nun mit ganz anderen Augen als bisher. Sehr interessant war der kritische Blick auf einzelne Verfahren in Bezug auf die Umwelt. Der Vortrag mit anschaulichen Beispielen und praktischen Demonstrationen sorgte für zahlreiche Aha-Erlebnisse. Der letzte Teil des Webinars gewährte ausführliche Einblicke in die verschiedenen Arten von technischen

Textilien, ihre Anwendungsbereiche sowie die Anwendung von Nanotechnologie in der Textilindustrie. Konkrete Beispiele sorgten dafür, dass wir uns besser vorstellen konnten, wofür derartige Textilarten bereits eingesetzt werden. Für mich als junge Mutter ist das Format des Webinars eine ideale Möglichkeit zur Fortbildung, an der ich von zu Hause aus und ohne langwierige Anreise teilnehmen kann. An dieser Stelle möchte ich mich bei all denjenigen herzlich bedanken, die diese Webinar-Reihe möglich gemacht haben, und ich freue mich bereits auf neue Themen und Fortbildungsmöglichkeiten.

ns

Ehrenamtliche Unterstützung der KZ-Gedenkstätte Neuengamme bei Übersetzungen

Die KZ-Gedenkstätte Neuengamme erinnert an etwa 100.000 Menschen, die im KZ Neuengamme und den dazugehörigen Außenlagern gelitten haben. Die Häftlinge kamen aus 29 Ländern, ihre Angehörigen leben heute in noch mehr Ländern. Das Gelände der Gedenkstätte umfasst mehr als 50 Hektar, fünf Dauerausstellungen informieren über die Geschichte des Ortes.

Bei einem Besuch der Gedenkstätte kam Francisca van de Laar, Mitglied des ADÜ Nord, auf den Gedanken, dass es

den Besuch der Gedenkstätte oder die Kontaktaufnahme erleichtern würde, wenn insbesondere den Angehörigen ehemaliger Häftlinge Ansprechpartner in ihrer Muttersprache zur Verfügung ständen. Unter anderem aufgrund der zahlreichen Herkunftsländer kann die Gedenkstätte dies nicht generell anbieten, deswegen wäre es hilfreich, wenn die KZ-Gedenkstätte Neuengamme hin und wieder Unterstützung bei der Sprachmittlung seltener Sprachen bekommen könnte. Dabei geht es

nicht darum, bisher bezahlte Aufgaben künftig unbezahlt zu übernehmen, betont Hanno Billerbeck, Pastor und Betreuer der ehrenamtlich Tätigen, sondern um zusätzliche Angebote für Überlebende und deren enge Angehörige oder um gelegentliche Übersetzung der Korrespondenz. Wer sich vorstellen kann, hier zu unterstützen, kann sich für einen ersten Eindruck oder Nachfragen an Hanno Billerbeck wenden. (info@kirchliche-gedenkstaettenarbeit.de, Telefon: 0176 567 22 535)

hb

Career Day am SDI München

Auch in diesem Jahr war der ADÜ Nord mit einem Stand und zwei Vorträgen beim Career Day am SDI in München vertreten. Georgia Mais und Wiebke Janssen führten Gespräche, beantworteten Fragen, knüpften neue Kontakte und fanden wieder herzliche Gastgeber. Vielen Dank!

gm



Neu für Übersetzer: Across v7

Speed up!

- » Maschinelle Übersetzung clever integrieren
- » Qualitätsmanagement reloaded
- » Mehrere Aufgaben gleichzeitig öffnen

www.my-across.net



across
Language Technology
for a Globalized World.

Abschiede, Neuanfänge und Geheimnisse

DAS LEBEN EINES HAMBURGER KOLLEGEN IN DEN BÜCHERN SEINER FAMILIE

Nur sehr wenigen ist das Glück beschieden, gleich zwei literarisch begabte Kinder zu haben, die in ihren Büchern Lesenswertes über ihre Eltern zu berichten wissen und sie zudem auch mit viel Wärme und Wehmut portraituren, trotz aller kritischen Betrachtung und aller Konflikte, wie sie zwischen Eltern und heranwachsenden Kindern zwangsläufig vorkommen. Semjon Biller, unser 2017 verstorbener ADÜ-Nord-Kollege, gehörte zu diesen wenigen Glücklichen, denn im vergangenen Jahr kam der Roman „Sechs Koffer“ seines Sohnes Maxim Biller heraus, der es in die engere Wahl des Deutschen Buchpreises schaffte. Dessen sechs Jahre ältere Schwester, Elena Lappin, hatte bereits 2012 ihre Autobiografie „What Language Do I Dream In?“ veröffentlicht, die 2017 in deutscher Übersetzung von Hans-Christian Oeser erschienen ist, hierzulande jedoch bislang weniger Beachtung gefunden hat als in der anglophonen Welt.

Semjon Biller steht gleich in der Anfangsszene von „Sechs Koffer“ im Mittelpunkt, wie er an einem heißen Frühlingstag des Jahres 1965 in seiner Prager Wohnung am Schreibtisch über einem Übersetzungsproblem brütet. Er „versuchte [...] wieder ein paar Sätze zu schreiben, aber er kam nicht weiter. Wie sagte man auf Russisch »fauliger Geruch« – aber so, dass es komisch klang! Der »faulige Geruch«. über den sich Schwejk lustig machte, stammte von einem Massengrab, in dem ein paar Dutzend gefallene österreichische Soldaten lagen [...]“. Nicht alles in Maxim Billers Buch darf man autobiografisch für bare Münze nehmen, aber „Der brave Soldat Schwejk“, dieser antimilitaristische Schelmenroman, der heute nicht nur zum tschechischen Kanon, sondern zur Weltliteratur gehört,

wurde tatsächlich von Semjon Biller ins Russische übersetzt, und zwar unter dem Pseudonym Maxim Rellib. Eine Bestätigung dafür findet sich in den Erinnerungen von Elena Lappin.

Semjon Biller wurde 1931 nahe Moskau in eine jüdische Familie geboren, sein Vater stammte aber ursprünglich aus der Karpato-Ukraine, damals der östlichste Teil der ersten Tschechoslowakischen Republik, den sich die Sowjetunion 1946 aus geo- und militärstrategischen Gründen zuschanzen ließ und der heute zur Ukraine gehört. Nach dem Zweiten Weltkrieg siedelte Semjon Biller zunächst nach Prag über, nahm dann aber in Moskau ein Geschichtsstudium auf. Die anfängliche Begeisterung des jungen Studenten für den Kommunismus fand ein jähes Ende, als er von linientreuen Kommilitonen aus der ČSSR denunziert wurde, weil er den grassierenden Antisemitismus in Stalins Reich kritisiert hatte.

Von der Universität verwiesen, musste er nach Prag zurückkehren, wo er mit seinem politischen Stigma zunächst nur in einer Fabrik Arbeit finden konnte und daher anfangs, sich mit Übersetzungen etwas dazuzuverdienen. Anfangs war ihm das nur unter dem Decknamen von Freunden möglich – eine Camouflage, der sich nach der Niederschlagung des Prager Frühlings auch verfemte Intellektuelle wie Milan Kundera zum Broterwerb bedienen mussten. Nach und nach gelang es Semjon Biller, sich als freischaffender Übersetzer und Dolmetscher zu etablieren, und er schaffte es auch, halblegal wieder in die UdSSR zu reisen. Dort hatte er noch als Student eine junge Frau armenisch-jüdischer Herkunft kennen und lieben gelernt, der er nun einen Heiratsantrag machen konnte. Nach der Eheschließung durfte Rada mit ihrer Tochter zu ihm nach



Prag ziehen, wo dann 1960 als zweites Kind Maxim zur Welt kam. Sowohl bei Elena als auch bei ihrem Bruder steht ein dunkles Familiengeheimnis im Mittelpunkt ihres jeweiligen Buches. Sie lüftet ihres gleich am Anfang, da es ihr auch den Anstoß gegeben hat, ihre Familiengeschichte genauer zu erforschen und niederzuschreiben, als sie im Alter von 46 Jahren plötzlich erfährt, dass Semjon Biller nicht ihr leiblicher Vater ist. Maxim Billers Roman kreist hingegen um die Frage, wer die Schuld daran trägt, dass sein Großvater (Semjon Billers Vater) vom KGB verhaftet und hingerichtet wurde. Die Spuren führen zu den drei Söhnen des Opfers, die früher oder später alle an unterschiedlichen Orten der Welt im Exil ihren Kopf retten konnten, zu einer Schwiegertochter und auch zu dem Familienpatriarchen selbst, der es als Schwarzhändler zu beträchtlichem Wohlstand gebracht hatte. Das Rätsel bleibt im Roman wie wohl auch im richtigen Leben ungelöst. Als Breschnews Panzer dann den kurzen Flirt Alexander Dubčeks mit Meinungs-

und Pressefreiheit, Pluralismus und Offenheit beenden, sind auch die Tage der Familie Biller an der Moldau gezählt. Ihr gelingt es, 1970 nach Hamburg zu ziehen, wo Semjon Biller zunächst beim Otto-Versand eine Anstellung findet und sich dann erneut als Sprachmittler – mit einer weiteren Arbeitssprache, die es zunächst zu erlernen gilt – quasi von Null eine Existenz aufbauen kann. Bei Elena Lappin kommen nach den ersten fremdbestimmten Abschieden und Neuanfängen in stets anderer sprachlicher, kultureller und politischer Umgebung weitere aus eigenem Antrieb hinzu. Nach ihrem Abitur und einem Semester Linguistik an der Universität Hamburg zieht es sie nach Israel. Weitere Stationen ihres Lebens sind Kanada, erneut Israel und die USA, bis sie schließlich Großbritannien zu ihrer (soweit) letzten Wahlheimat macht. Anders als Maxim Biller entscheidet sie sich nicht für Deutsch und auch weder für Russisch (der Sprache mit ihren Eltern) noch für Tschechisch (der Sprache mit ihrem Bruder) oder für Iwrit, sondern für Englisch

(der Sprache mit ihrem Mann und ihren Kindern), als sie ebenfalls beschließt, Schriftstellerin zu werden. Denselben Entschluss hatte zuvor auch schon ihre Mutter gefasst, wenngleich erst im hohen Alter von 72 Jahren nach einer akademischen Karriere als Wirtschaftsgeografin. Ihr autobiografischer Roman „Melonenschale“, der 2003 in deutscher (und an manchen Stellen leider verbesserungswürdiger) Übersetzung aus dem Russischen erschien, fügt weitere funkelnde Steinchen zum faszinierenden Mosaik der Chronik der Familie Biller hinzu, wobei sich diese Mosaiksteine verständlicherweise nicht perfekt zusammenfügen, sodass das Bild unvollständig bleibt. Zwei Jahre nach ihrem Mann starb Rada Biller am 11. September 2019 in Hamburg. Sie wurde auf dem Neuen Jüdischen Friedhof in Prag bestattet, wo bereits Semjon Biller (und auch Franz Kafka) ihre letzte Ruhe gefunden haben.

Martin Dlugosch

Übersetzerpreis an ADÜ-Nord-Mitglied verliehen

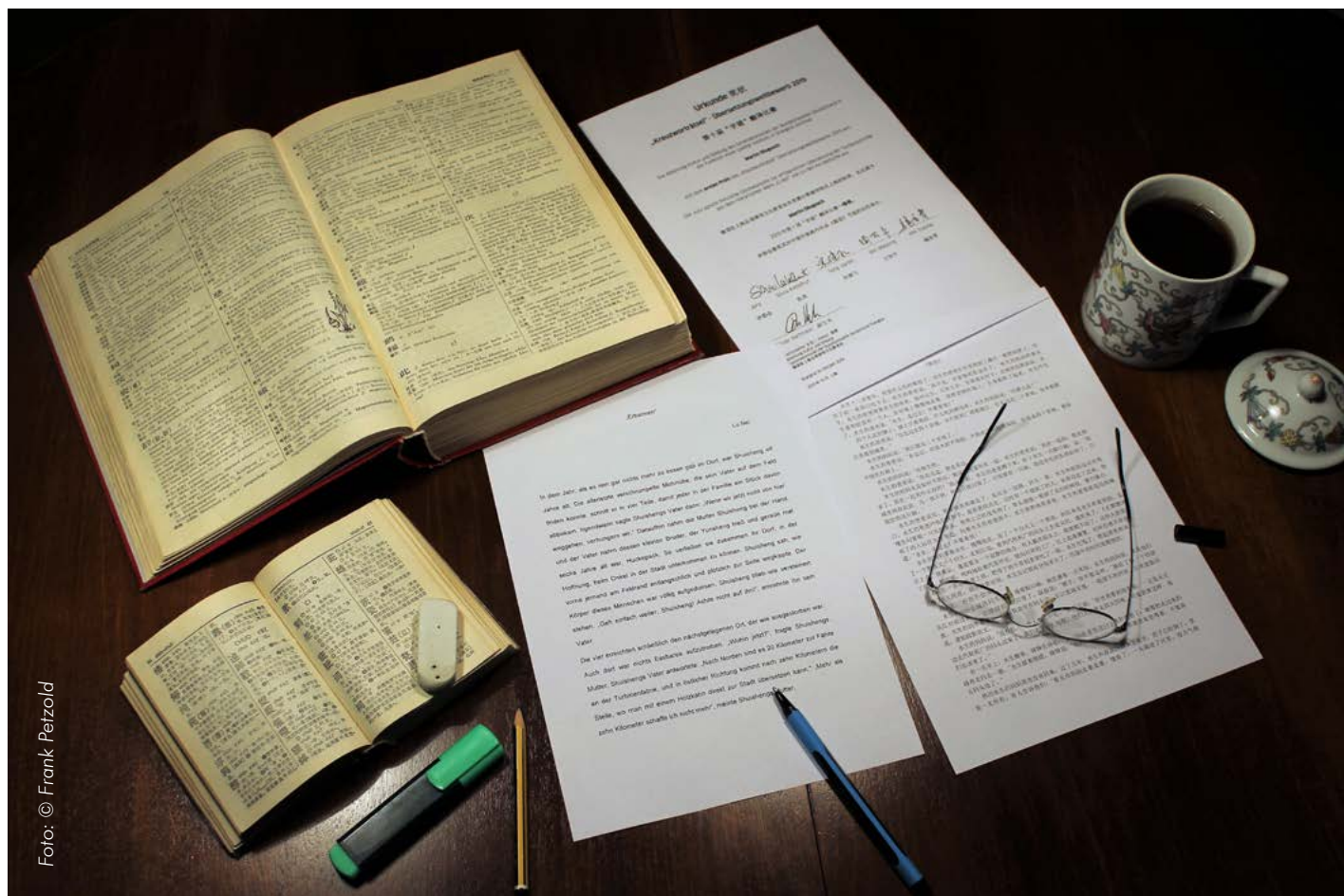


Foto: © Frank Petzold

Unser Mitglied Martin Dlugosch hat den diesjährigen Übersetzungswettbewerb *Kreuzworträtsel* des Goethe-Instituts in Schanghai gewonnen. Veranstaltet wird dieser Wettbewerb seit zehn Jahren von der Abteilung Kultur und Bildung des deutschen Generalkonsulats, das die Aufgaben des Goethe-Instituts in China wahrnimmt. Mit ihm soll die besondere Rolle von Übersetzungen als Brücke der interkulturellen Verständigung gewürdigt und Interessierten in China und Deutschland die Möglichkeit geboten werden, literarisch wertvolle Texte kennenzulernen.

Die Aufgabe des Wettbewerbs bestand darin, Auszüge aus dem literarischen Werk der deutschen Autorin Theresia

Enzensberger ins Chinesische oder des chinesischen Autors Lu Nei (路内) ins Deutsche zu übersetzen. Martins Übersetzung eines Ausschnittes des Romans *Cibei* (慈悲 - Erbarmen) von Lu Nei wurde von einer Jury hochrangiger Vertreter der deutsch-chinesischen Literaturübersetzerszene als die beste in der Sprachrichtung Chinesisch-Deutsch bewertet. An dem Wettbewerb nahmen insgesamt 137 Übersetzerinnen und Übersetzer teil.

Herzlichen Glückwunsch zu dieser tollen Leistung, Martin! Wir hoffen, dass uns Deine geistreichen literarischen Rezensionen mit Übersetzerbezug, die Du gelegentlich für das Infoblatt verfasst, auch in Zukunft erhalten bleiben.

Martin Dlugosch

In einer Videobotschaft, die Martin anlässlich der Preisverleihung in Schanghai an die Organisatoren des Wettbewerbs schickte, erzählt er über sich: „Ich bin in einem Land geboren, das es heute nicht mehr gibt, und zwar der Tschechoslowakei, und bin dann nach der Beendigung des Prager Frühlings durch den Einmarsch der Roten Armee und ihrer Hilfstruppen im Alter von sechs Jahren zusammen mit meinen Eltern in die Bundesrepublik gekommen. Mit dem Chinesischstudium habe ich in Germersheim angefangen, wo die Ausbildungsstätte für Übersetzer und Dolmetscher der Universität Mainz liegt. Nach meinem Diplom habe ich dann viele Jahre als Übersetzer in der deutschen Zentrale der Menschenrechtsorganisation Amnesty International in Bonn gearbeitet, was es mir ermöglichte, nebenher auch als Lehrbeauftragter am Seminar für Orientalische Sprachen der Universität Bonn zu unterrichten. Seit nunmehr zehn Jahren arbeite ich für die deutschsprachige Übersetzerabteilung des Europäischen Parlaments an seinem dritten - und am wenigsten bekannten - Sitz in Luxemburg-

Stadt. Hier habe ich es vorwiegend mit der Ausgangssprache Englisch und zuweilen auch mit dem Tschechischen und Slowakischen zu tun, während das Chinesische meinen künftigen weiteren Anstrengungen im Bereich der literarischen Übersetzung vorbehalten sein wird. Dazu wird mich Ihr Übersetzerpreis anspornen, und dafür danke ich Ihnen recht herzlich.“

Lu Nei

Lu Nei wurde 1973 in der ostchinesischen Stadt Suzhou geboren und nennt sich selbst einen der „am wenigsten gebildeten“ zeitgenössischen Schriftsteller Chinas. Seit seinem 19. Lebensjahr bestand sein Broterwerb in zahlreichen ungelerten und Gelegenheitsarbeiten. Seine Begeisterung für die Literatur erwachte, als er bei einem Job in einer Fabrik wenig zu tun und viel Zeit zum Lesen hatte. Trotz des Erfolgs, den er inzwischen als Schriftsteller hat, geht er weiterhin hauptberuflich einer Arbeit in einer Werbeagentur nach. Er moderiert die Rubrik „underliterature“ auf der Website sickbaby.org. Lu Nei lebt in Schanghai.

fp



MG lingua

Kompetent. Individuell. Schnell.

Sie übersetzen diese Wörter ohne Probleme in andere Sprachen.
Wir übersetzen für Sie den Versicherungs- und Versorgungsdschungel.

Günstige Beiträge. Höhere Leistungen.

Die MG Denzer GmbH ist Ihr unabhängiger Versicherungsmakler.



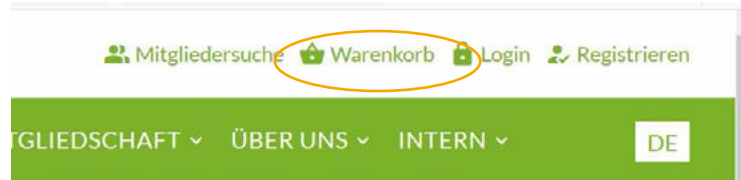
Neue Website

Weiterbildung – jetzt im Shop buchen

Auf unserer neuen Website wurde ein Shop eingerichtet, über den unsere Publikationen erworben sowie die Weiterbildungsangebote gebucht und bezahlt werden.

Unter „Veranstaltungen“ finden Sie unter dem Menüpunkt „Weiterbildung“ einen Weiterbildungskalender mit den buchbaren Seminaren und Webinaren.

Wie gehabt: Klicken Sie auf das gewünschte Seminar oder Webinar,



Weiterbildungskalender

SEMINAR-NR.	TITEL	LEITUNG	DATUM	UHRZEIT
Workshop 2020-01	SDL Trados Studio für erfahrene Anwender	Thomas Imhof	29.02.2020	10:00 - 17:00
Webinar 2020-03-AB	PDF>Word - Flott in Form mit Formatvorlagen	Christine Mielsch	16.03.2020	17:00 - 18:00
Seminar 2020-02	EN-DE-Übersetzungspat-terns	Karin Königs	21.03.2020	10:00 - 16:00
Webinar 2020-03-AB	PDF>Word - Flott in Form mit Formatvorlagen	Christine Mielsch	23.03.2020	17:00 - 18:00

Startseite > Veranstaltungen > Seminare > Seminar 2020-06: Urkundenübersetzen

« Alle Veranstaltungen

SEMINAR 2020-06: URKUNDENÜBERSETZEN

27. JUNI 2020 | 10:00 - 17:00
119€ - 333€

SEMINAR NR.	SEM-2020-06
Datum	Samstag, 27. Juni, 10:00 bis 17:00
Zielgruppe	Übersetzerinnen und Übersetzer
Lerninhalte	Urkundenübersetzen, verstandenicht nur beim Übersetzen von P Den Teilnehmern sollen Stellung vermittelt werden. Dazu werden Techniken zum formellen Umgan mit den Kunden, insbesondere hi

DETAILS

Datum: 27. Juni 2020
Zeit: 10:00 - 17:00
Eintritt: 119€ - 333€
Veranstaltungskategorien: Seminare, Webinare
Veranstaltung-Tags: Apostille, Beglaubigung, Urkundenübersetzen

VERANSTALTER

ADÜ Nord e. V.
Telefon: +49402191001
E-Mail: info@adue-nord.de
Website: https://www.adue-nord.de

WEITERE ANGABEN

Leitung: Corinna Schlöter-Ellner

TICKETS

0	SEM-20-06-Mitglieder-früh	262,00 € inkl. MwSt	[fr]Sem-2020-06-Mitglieder-früh[:]
13 verfügbar			
0	SEM-20-06-Nichtmitglieder-früh	309,00 € inkl. MwSt	[fr]Sem-2020-06-Nichtmitglieder-früh[:]
13 verfügbar			
0	SEM-20-06-Studierende	119,00 € inkl. MwSt	
2 verfügbar			

IN DEN WARENKORB

um die Seite mit den dazugehörigen Informationen zu öffnen:

Ganz unten werden alle Infos noch einmal zusammengefasst und die verfügbaren Plätze für Mitglieder, Nichtmitglieder und Studierende angezeigt. Wählen Sie die gewünschte Kategorie und die Anzahl der

„Tickets“ und legen Sie diese in den Warenkorb. Danach erscheint Ihr Warenkorb mit den gebuchten Veranstaltungen bzw. bestellten Publikationen. Die Preise werden inklusive Mehrwertsteuer ausgewiesen.

Danach geht es weiter zur Kasse und zum Bezahlen. Unser Anbieter ist Stripe (<https://stripe.com/de>).

Für Mitglieder in FIT-Berufs- und Partnerverbänden:

Auf der Seite „Kasse“ finden Sie das Feld „Zusätzliche Informationen / Bestellnotiz“ Bitte geben Sie dort an, in welchem Verband Sie Mitglied sind und wie Ihre Mitgliedsnummer lautet; laden Sie gegebenenfalls Ihren Mitgliedsausweis hoch.

Nach dem Bezahlen erhalten Sie die Buchungsbestätigung und die Rechnung mit ausgewiesener Mehrwertsteuer.

Und wie geht es weiter?

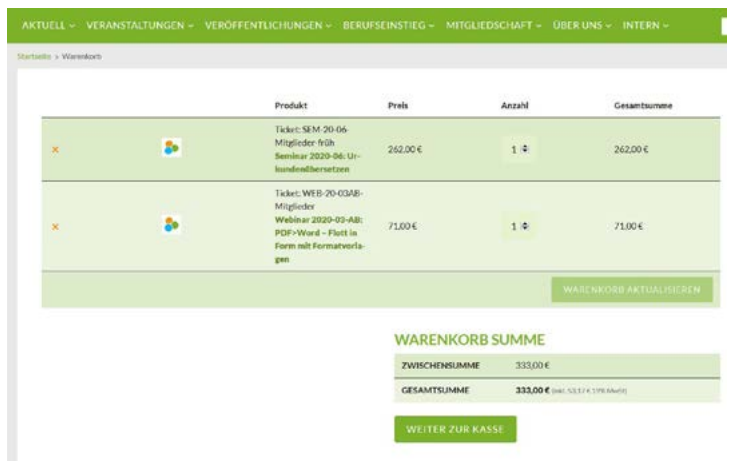
Von Sabine Ortmann (für Seminare) erhalten Sie zwei Wochen oder von Georgia Mais (für Webinare) eine Woche vor der Veranstaltung weitere organisatorische Hinweise.

Für Studierende – besonders günstig:

Wir bieten, wie schon seit Jahren, zwei Plätze pro Veranstaltung für Studierende an. Ab 2020 zahlen diese nur 119 Euro für ein Tagesseminar und 25 Euro für ein einstündiges Webinar, jeweils inklusive MwSt.

Studierende, die nicht Mitglied im ADÜ Nord sind, laden bei der Bestellung bitte ihren gültigen Studierendenausweis hoch.

Studierende Mitglieder des ADÜ Nord sollten diesen Nachweis für das jeweils laufende Jahr schon eingereicht haben, müssen dies also an dieser Stelle nicht mehr tun.



Forum – Netzwerken und Informationsaustausch für Mitglieder des ADÜ Nord

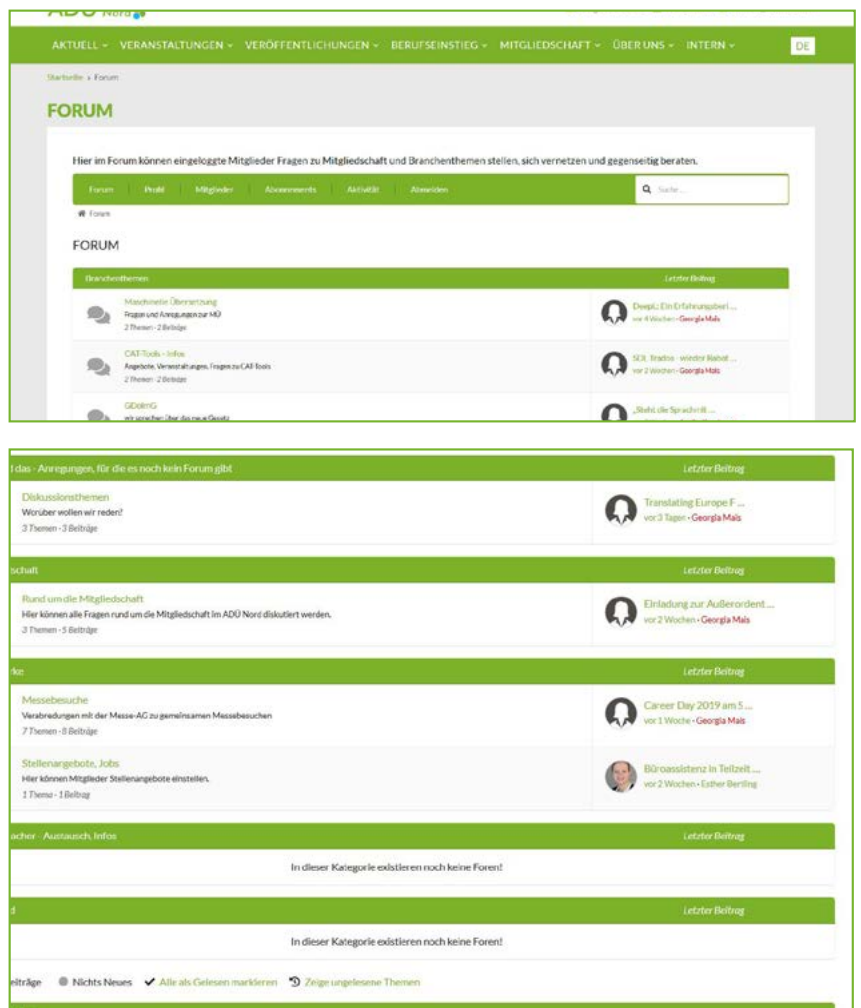
Nach dem Einloggen können Sie auf den internen Bereich der Website zugreifen, Ihr Profil pflegen, Infos für ADÜ-Nord-Mitglieder, beispielsweise die Beratungstermine, nachschauen, und – das neue Forum besuchen. Wer ein bestimmtes Thema verfolgen möchte, kann dieses „abonnieren“ und wird dann automatisch über neue Beiträge dazu informiert.

Im Forum können Mitglieder Informationen posten, Meinungen austauschen, Jobangebote einstellen und vieles mehr. Die Administratoren haben bereits verschiedene Foren eingerichtet: Branchenthemen, Mitgliedschaft, Netzwerke und Dies und das (für Themen, für die es noch kein Forum gibt). In diesen Foren gibt es wiederum verschiedene Themen: CAT-Tools, GDolmG, Messebesuche usw.

Auf Wunsch richten die Administratoren weitere Foren ein.

Die Administratoren würden gerne mit den Mitgliedern die Gruppenregeln diskutieren und festlegen, wie wir miteinander umgehen wollen.

Loggen Sie sich ein und diskutieren Sie mit! Wir freuen uns auf einen regen kollegialen Austausch.



gm

DSGVO im Übersetzungsbüro – Risiken und erwünschte Nebenwirkungen

EINE BESTANDSAUFNAHME NACH EINEINHALB JAHREN DATENSCHUTZGRUNDVERORDNUNG

Ein Wort vorab:

Dieser Artikel ersetzt nicht die Beratung durch einen Rechtsanwalt oder Datenschutzexperten. Ich verweise auf verschiedene Links, die weiterführende Informationen enthalten. Für die Richtigkeit und Aktualität dieser Links und der Seiten, auf die sie führen, sind deren Betreiber verantwortlich.

Ich schildere hier meine persönlichen Erfahrungen und Erkenntnisse auf dem Weg zu einem datenschutzrechtlich relativ anständig aufgestellten Kleinunternehmen.

Wie, Sie haben noch nicht ...?!

Nein, hatte ich nicht. Ich war spät dran. Der 25. Mai 2018 ist nun schon etwas länger her. Ich hatte mal wieder davon gelesen, dass jetzt für jede Website eine Datenschutzerklärung vorgeschrieben ist. Da ich meine Website selber pflege, dachte ich mir: Kein Problem! Ich suchte mir also ein paar Links mit Datenschutzgeneratoren heraus. Was alle dieser Seiten gemeinsam haben: Sie machen einem Angst und Bange. „Ob auch Ihre Webseite betroffen ist und welche konkreten Maßnahmen Sie umsetzen sollten, erfahren Sie in diesem Buch.“ Oder: „Wichtig ist auch zu wissen: Dass bestimmte Tools und Plugins in der Datenschutzerklärung erwähnt werden, hat nichts mit der Frage zu tun, ob diese Tools und Plugins auch nach deutschem oder EU-Recht zulässig sind.“ Aha. Vielleicht lese ich doch noch mal ein bisschen mehr. Und recherchiere noch ein bisschen. Ist ja mein Beruf.

Startschuss

Ich hätte das mal lieber lassen sollen. Man wird regelrecht hineingesaugt in einen Hirnkrämpfe verursachenden

Dschungel aus Vorschriften, und recht bald landet man auf der Seite mit der Vorschrift, die einem das alles eingebrockt hat: <https://dsgvo-gesetz.de/>. Die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) als übersichtliche Website. Ausgesprochen hilfreich für Übersetzungen ins Englische. Für Betroffene ein denkbar ungeeigneter Einstieg, da mit jedem Artikel das Entsetzen und die Erkenntnis über den eigenen vermeintlich rücksichtslosen, unrechtmäßigen und verantwortungslosen Umgang mit den personenbezogenen Daten der BETROFFENEN PERSONEN exponentiell wächst! Oh mein Gott. Ich verarbeite DATEN! Die ganze Zeit! Ich speichere sie auf meinem Rechner! Ich dürfte die gar nicht haben! Und dann habe ich im Affekt nahezu meinen gesamten Datenbestand gelöscht. Ungefähr eine Woche lang stand ich datenmäßig ziemlich nackt da – aber total konform. Meine rechtswidrige, datenabgreifende Internetseite habe ich natürlich auch unverzüglich aus dem Netz genommen.

Unhaltbare Zustände

Ich hatte in Wahrheit eine ziemlich schicke Internetseite, in die ich wahnsinnig viel Arbeit investiert hatte. Irgendwie war ich auf einen Webbaukasten-Anbieter gekommen, der ein kostenloses Portfolio im Angebot hatte, mit Sitz in San Francisco, Kalifornien (USA).

Wenn man auf eine Website zugreift, auch ohne sich zu registrieren oder anderweitig Informationen zu übermitteln, werden automatisch Informationen allgemeiner Natur erfasst. Diese Informationen (Server-Logfiles) beinhalten etwa die Art des Webbrowsers, das verwendete Betriebssystem, den Domainnamen des Internet-Service-Providers, die IP-Adresse

und Ähnliches. Dynamische IP-Adressen sind laut EuGH-Urteil (v. 19.10.2016, Az. C-582/14) personenbezogene Daten. Wie gern hätte ich meinen Dienstleister angewiesen, IP-Adressen nicht anlasslos und unbegrenzt in Log-Dateien zu speichern, erst recht nicht außerhalb des Europäischen Wirtschaftsraums! Gern hätte ich auch gewusst, ob und wo dieser Webbaukasten-Anbieter die IP-Adressen meiner Nutzer anonymisiert oder speichert. Sie haben es mir aber nicht gesagt. Ich habe auch mal höflich nach einem Auftragsverarbeitungsvertrag gefragt. Ich bekam nach einigen Tagen folgende Antwort: „We will not be signing Data Processing Agreements or other contracts with our merchants or site owners. Please refer to our Privacy Notice for more information, and let us know if we can address any other concerns (...). Liebe Grüße, B. (Name aus Datenschutzgründen pseudonymisiert), Policy Enforcement Specialist“. Sehr witzig. Policy Enforcement Specialist. Auf der Liste der am US Privacy Shield beteiligten Unternehmen (<https://www.privacyshield.gov/list>), die ein ähnliches Schutzniveau wie im Europäischen Wirtschaftsraum vorgeschrieben vorhalten müssen, war der besagte Anbieter entgegen den eigenen Angaben auch nicht vertreten. Ich war am Ende. Ich rief meinen Freund R. an (Name aus Datenschutzgründen pseudonymisiert, obwohl R. wahrscheinlich nichts dagegen hätte. Er hat aber nicht ausdrücklich schriftlich eingewilligt.). Jedenfalls, der ist Rechtsanwalt. Er hat zuerst ein bisschen lachen müssen. Wegen der gelöschten Daten. Aber dann hat er mich getröstet. Schließlich, so meinte er, gebe es für meine Datenverarbeitung doch sicher eine Rechtsgrundlage. Und was denn überhaupt los sei.



Foto: Pixabay

Wo ist das Problem?

Ich hatte mich zumindest so weit geordnet, dass ich meine Fragen artikulieren konnte. Vor allem machte mir große Sorgen, dass das kleine Tool Ghostly auf meiner Website immerzu anzeigte, dass Google Analytics dort Daten sammelte (obwohl ich doch bei Google Analytics gar nicht angemeldet war), wie ich mit meinem US-amerikanischen Homepage-Baukasten-Anbieter verfahren sollte, der nicht mit mir sprach, welche Informations- und Dokumentationspflichten sich für mich aus der DSGVO ergaben, welche Datenschutzaspekte meine Übersetzungstätigkeit für Direktkunden und Agenturen aus dem öffentlichen und privaten Sektor und Privatpersonen eigentlich überhaupt beinhaltete, wie ich datenschutzkonform personenbezogene Daten in den Übersetzungen verarbeiten und welche „technischen und organisatorischen Maßnahmen“ ich wohl ergreifen musste. Und musste ich etwa jetzt Auftragsverarbeitungsverträge mit allen Kunden und Lieferanten schließen? Durfte ich Daten überhaupt an Dritte weitergeben (was ja gar nicht zu vermeiden war, wie sollte ich sonst auch nur eine Zahlung empfangen)? Ich war total verzweifelt.

Tja, das mit Google Analytics wäre so eine Sache, da müsste schon so etwas wie ein Auftragsverarbeitungsvertrag her, fand R. Und ja, man müsste eigentlich schon wissen, was mit den IP-Adressen passiert,

die da in Drittländer übertragen werden. Und eine Website-Datenschutzerklärung bräuchte ich, und ein Verzeichnis von Verarbeitungstätigkeiten. Und das wäre es dann eigentlich erstmal.

Ach ja: Gott sei Dank hatte ich irgendwo in der automatischen Windows-Sicherung zur Wiederherstellung doch noch eine Kopie meiner Daten.

Verarbeitungsverzeichnis nach Artikel 30 DSGVO

Es folgten die zwei wohl arbeitsintensivsten Wochen meines Lebens. Meine Familie ist es ja gewöhnt, mich nur wenig zu sehen, aber dieses Mal haben sie fast vergessen, wie ich heiße.

Eine Vorlage für das Verarbeitungsverzeichnis gibt es hier: <https://www.activemind.de/datenschutz/dokumente/verfahrensverzeichnis/>. Und ja: Man muss das ganze Ding ausfüllen, für jede einzelne Tätigkeit eine Tabelle. Verarbeitungstätigkeiten sind zum Beispiel Finanzbuchhaltung, Zahlungsverkehr, E-Mail-Versand, Kundenverwaltung, Auftragsbearbeitung, und so weiter und so fort. Damit war ich erstmal eine Weile beschäftigt. Das Ausfüllen des Verarbeitungsverzeichnisses hat ein Gutes: Man setzt sich damit auseinander, welche Daten man eigentlich verarbeitet (also erhebt, erfasst, organisiert, ordnet, speichert, anpasst oder verändert, ausliest, abfragt, verwendet, durch Übermittlung offenlegt, verbreitet

oder anderweitig bereitstellt, abgleicht, verknüpft, einschränkt, löscht oder vernichtet), und vor allem auch damit, wie man sie vor unbefugtem Zugriff schützt. Da kommt ganz schön was zusammen.

Unter anderem gibt es auch eine Zeile „berechtigtes Interesse“. Und je öfter man die ausfüllt, desto entspannter wird man. Ein berechtigtes Interesse besteht nämlich in vielen Fällen, und die DSGVO sieht darüber hinaus noch diverse weitere Rechtsgrundlagen vor, wie die Verarbeitung zur Erfüllung der angebotenen Leistungen und Durchführung vertraglicher Maßnahmen sowie Beantwortung von Anfragen (Artikel 6 Absatz 1 lit. b DSGVO).

Etwas nachdenklich wird man, wenn man mit internetbasierten maschinellen Übersetzungsanbietern arbeitet. So steht bei DeepL schon in den AGB, dass die Übertragung personenbezogener Daten an die Engine untersagt ist. Wenn man allerdings mit dem Plug-in arbeitet, übersetzt die Maschine schon bei der Vorbereitung des Projekts, wenn man sie nicht deaktiviert hat. Auch die SDL Language Cloud fragt da nicht lange nach. Die entsprechende Projekteinstellung sollte man also bei der Projektvorbereitung tunlichst erst dann aktivieren, wenn man etwaige personenbezogene Daten anonymisiert hat (auch dafür gibt es ein nettes Plug-in und für Trados Studio 2019 sogar ein ganzes Datenschutzpaket). SDL hat sogar einen Leitfaden zur Datenschutzgrundverordnung

im Zusammenhang mit der Nutzung von SDL-Produkten erstellt: <https://www.sdl.com/de/download/gdpr-eguide/132066/>. Wer den haben will, muss dafür zwar nicht seine Seele verkaufen, aber seine personenbezogenen Daten angeben (und zwar freiwillig). Detailliert auseinandergesetzt mit dem Thema Informationssicherheit, maschinelle Übersetzung und Software-as-a-Service hat sich übrigens Christine Bruckner in ihrem Artikel „Maschinelle Übersetzungs-Plug-ins in CAT Tools – Sicher (nicht) nutzen“, erschienen im MDÜ, Ausgabe 4/2017.

AVV mit dem Briefträger?

Wenn man bei der Auftragsverarbeitungsvereinbarung (AVV) angekommen ist, gibt es schon lange kein Entrinnen mehr. Die Datenschutzgrundverordnung hat einen am Kragen und beutelt einen ordentlich durch: „Mit dem Softwareanbieter muss er geschlossen werden, mit dem Lettershop sowieso, aber wie sieht das eigentlich mit dem Steuerberater aus?“, so liest man. Gute Frage. Ich rief bei meiner Bank an. Die nette Dame am Telefon hatte von Auftragsverarbeitungsverträgen noch nie was gehört, versprach aber, mich zurückzurufen. Das hat sie dann auch getan. Die in der Rechtsabteilung hätten das ziemlich lustig gefunden. Nee, die wollten keinen Auftragsverarbeitungsvertrag mit mir abschließen. Na gut. Dann eben nicht. Ähnlich sah es bei meinem Telefonanbieter aus, und den Briefträger habe ich dann gar nicht mehr gefragt. Schließlich seh' ich den fast jeden Tag – da will man sich doch nicht zum Affen machen!

Ich wollte R. nicht schon wieder nerven, und manchmal bringt der Zufall die Lösung. Für mich lag sie auf dieser Seite: https://www.lida.bayern.de/media/FAQ_Abgrenzung_Auftragsverarbeitung.pdf. Dort heißt es (und das Bayerische Landesamt für Datenschutzaufsicht wird es wohl wissen):

„Auftragsverarbeitung im datenschutzrechtlichen Sinne liegt nur in Fällen vor, in denen eine Stelle von einer anderen Stelle im Schwerpunkt mit der Verarbeitung personenbezogener Daten beauftragt wird. Die Beauftragung mit fachlichen Dienstleistungen anderer Art, d. h., mit Dienstleistungen, bei denen nicht die Datenverarbeitung im Vordergrund steht bzw. bei denen die Datenverarbeitung



Foto: Pixabay

nicht zumindest einen wichtigen (Kern-) Bestandteil ausmacht, stellt keine Auftragsverarbeitung im datenschutzrechtlichen Sinne dar.“

Die Antwort auf die Frage: „Muss ich jetzt ohne Ende Auftragsvertragsverträge schließen?“ lautet für mich also: Nein. Und auch die häufig diskutierte Frage, ob ich für meine Kunden als Auftragsverarbeiterin tätig bin, ist meines Erachtens auf dieser Grundlage zu verneinen, denn laut Seite 3 des zitierten Dokuments ist die „Übersetzung von Texten in/aus Fremdsprachen“ „im Kern keine beauftragte Verarbeitung personenbezogener Daten, sondern der Auftrag zielt auf eine andere Tätigkeit“. Das ist doch mal eine gute Nachricht – oder?

Auch über das Verhältnis zu Dienstleistern wie Post, Bank und so weiter steht dort geschrieben, dass es sich nicht um Auftragsverarbeitungsverhältnisse handelt. Insofern ist lediglich auf die Datenschutzerklärung des jeweiligen Anbieters zu verweisen. Anders sieht es aus, wenn Zusatzdienste genutzt werden, wie die Auslagerung einer betrieblichen Telefonanlage oder Cloudspeicherlösungen usw. Wenn also zum Beispiel Wettransfer für die Übermittlung großer Dateien genutzt wird, liegt tatsächlich eine Auftragsverarbeitung vor. Von Wettransfer bekommt man allerdings auf Anfrage unter legal@wetransfer.com unverzüglich einen bereits unterzeichneten Auftragsverarbeitungsvertrag zugesandt. So geht es also auch!

E-Mails speichern oder nicht, und wenn ja, wie lange?

Ein weiteres Thema, über das man sich Gedanken machen kann, ist neben dem unverschlüsselten Versand von E-Mails, die in der Regel auch personenbezogene Daten beinhalten, die gesetzeskonforme Archivierung nach DSGVO versus diverse Aufbewahrungspflichten. Nein, es reicht nicht aus, E-Mails einfach nur abzuspeichern. Und wenn man seine Daten verlässlich vorhalten will, dann möchte zumindest ich mich künftig nicht mehr auf die Archivierungsfunktion in Outlook verlassen. Wie, speichern – ist denn das erlaubt? Zum Teil ist es vorgeschrieben. In der Verwaltungsanweisung des Bundesfinanzministeriums (GDPdU) wird definiert, dass ein „steuerlich relevantes Dokument“ – z. B. eine Rechnung, die in elektronischer Form bei einem Steuerpflichtigen eingegangen ist – ebenso zu dokumentieren und abzusichern ist wie eine normale, postalische Rechnung. Alle E-Mails und Anhänge, die als „Handelsbrief“ zu qualifizieren sind, müssen nach HGB § 257 sechs Jahre aufbewahrt werden, steuerrelevante Unterlagen zehn Jahre. Im Fall der gesetzlichen Archivierungspflichten erfolgt die Löschung der Daten also erst nach deren Ablauf (6 Jahre. gem. § 257 Abs. 1 HGB, 10 Jahre. gem. § 147 Abs. 1 AO). Eine Ausnahme bilden Bewerbungen, die standardmäßig nach 30 Tagen gelöscht werden müssen. Weil bei mir nahezu die gesamte geschäft-

liche Korrespondenz elektronisch abgewickelt wird und ich nicht alles sortieren kann, habe ich mich entschlossen, unter Einhaltung dieser Vorschriften alle E-Mails zu archivieren, bei denen es sich nicht um Werbung oder abgelehnte Anfragen handelt (die lösche ich sofort). Ein Problem dabei sind private E-Mails, die nicht im Archiv enthalten sein dürfen. Dies betrifft zwar insbesondere Unternehmen mit Mitarbeitern, aber auch eigene private Kontakte. Meine dienstliche E-Mail-Adresse nutze ich also jetzt konsequent nur noch für dienstliche Zwecke und habe mir eine rein private Adresse eingerichtet, was ohnehin längst überfällig war. Auf der Suche nach einer sicheren Archivierungslösung habe ich mich nach einigem Hin und Her für Mailstore entschieden. Das Programm komprimiert und archiviert bei richtiger Einstellung gesetzeskonform alle E-Mails und speichert sie platzsparend im gewünschten Ordner, der dann als zip-Archiv mit Passwortschutz sicher vor dem Zugriff Dritter lokal an einem beliebigen Speicherort abgelegt werden kann. Das Ganze entlastet außerdem den E-Mail-Server. Ganz billig war es nicht, aber es erspart einem eine Menge Stress und Arbeit mit dem Archivieren der E-Mails, sodass es sich am Ende doch auszahlt.

Die Geister, die ich rief

Wohlgemerkt: Die DSGVO gilt für personenbezogene Daten, nicht für die übersetzten Texte. Das geriet bei mir zwischendurch immer wieder gern in Vergessenheit, was schubweise Panikattacken zur Folge hatte. Es ist ohnehin ein bisschen wie in der Geisterbahn, wenn hinter der nächsten dunklen Ecke plötzlich ein Schild aufleuchtet: „E-MAILS AUF DEM SMARTPHONE! – AVV-VERTRAG MIT APPLE?“. Weil die E-Mails über den Client auf dem Smartphone direkt vom Server abgeholt werden, und eigentlich KEINEN Umweg über die USA machen sollten, ist das wohl grundsätzlich nicht nötig. Wenn man iCloud o. Ä. als Backup-Medium für Adressen etc. nutzt, sieht es wieder anders aus. Das lässt sich aber durch eine entsprechende Einstellung auf dem Telefon vermeiden.

Wozu das Ganze?

Insgesamt zielt die Verordnung darauf ab, den „betroffenen Personen“ mehr

Kontrolle darüber zu geben, was mit ihren personenbezogenen Daten geschieht – nicht darauf, alle Unternehmen strafrechtlich zu verfolgen, die personenbezogene Daten verarbeiten, auch wenn es aufgrund von datenschutzrechtlichen Mängeln vor allem an Websites in anderen Branchen wohl schon zu Abmahnungen gekommen ist. Der „betroffenen Person“, also einer identifizierten oder identifizierbaren natürlichen Person, stehen bestimmte Rechte zu, über die sie regelmäßig zu informieren ist. Die Information über diese Rechte erfolgt mit der Datenschutzerklärung. Damit die betroffene Person ihre Rechte auch ausüben kann, muss der Verantwortliche entsprechende Vorkehrungen treffen. Dazu gehören das besagte Verarbeitungsverzeichnis, damit man weiß, welche Daten man wie warum verarbeitet, und ein Datenschutzkonzept, um die Daten vor unbefugtem Zugriff zu schützen. Letzteres ist zwar für mich, soweit ich weiß, nicht vorgeschrieben, ist aber eigentlich eine sinnvolle Maßnahme. Nach dreißig Seiten Tabellenausfüllen für das Verarbeitungsverzeichnis ist so ein Datenschutzkonzept auch relativ fix aufgestellt. Und wenn jemand danach fragt, dann kann ich zeitnah angeben, mit welchen TOM (Technische und Organisatorische Maßnahmen) ich „meine“ personenbezogenen Daten und Projekte vor fremdem Zugriff schütze. Und sollte man je in die Verlegenheit kommen, dass doch mal ein Kunde eine AVV von einem verlangt (wobei die Verantwortung dafür aber beim Auftraggeber liegt und nicht beim Auftragnehmer), dann hat man alles schon parat. Eine Vorlage findet sich z. B. hier: <https://www.activemind.de/datenschutz/dokumente/datenschutzkonzept/>.

Technische und Organisatorische Maßnahmen (TOM)

Technische und Organisatorische Maßnahmen sind zum Beispiel, dass ein Büro abschließbar und der Rechner mit einem sicheren Passwort gesichert ist. Relevant sind in diesem Zusammenhang auch die TOM des Webhosting-Anbieters, die im Auftragsvertragsvertrag beschrieben sein dürften, der hier tatsächlich abgeschlossen werden sollte (Näheres dazu siehe weiter unten). E-Mails lassen sich

mit dem GNU Privacy Guard for Windows ganz einfach und kostenlos verschlüsseln (eine Anleitung und einen Download dazu gibt es unter <https://gpg4win.de/>), und Dateien kann man z. B. mit dem 7-Zip-Filemanager oder WinRAR packen und mit einem Passwort versehen. Auch verschiedene Anwendungsprogramme bieten eine entsprechende Funktion (z. B. in Microsoft Word 2010 unter Datei – Informationen – Dokument schützen). Also keine Bange: Sie HABEN mit größter Wahrscheinlichkeit technische und organisatorische Maßnahmen ergriffen. Sie müssen Sie nur aufschreiben und gegebenenfalls optimieren, wozu Sie JETZT die wertvolle Möglichkeit haben.

Konsequenzen

Von meinem US-Webhosting-Anbieter habe ich mich getrennt. Die Beziehung hatte keine Zukunft mehr – nicht zuletzt auch wegen der stolzen 23 Euro im Monat, die ich für eine Website mit dem nunmehr vorgeschriebenen SSL-Zertifikat hätte berappen müssen. Auch die ganze Datenschutzgeschichte nervte gewaltig. Ich bin also umgezogen zu WebhostOne mit Sitz in Bad Säckingen und Servern in Karlsruhe. Karlsruhe! Es war ein bisschen so, wie nach Hause zu kommen. Naja, ich komme aus der Wedemark. Aber irgendwie hat es sich trotzdem gut angefühlt. Noch besser ist, dass man da wirklich immer jemanden erreicht. Unter anderem kann ich neben einem kostenlosen SSL-Zertifikat und einem Webbakasten auch einen FTP-Server für sichere Backups und Datenübertragungen nutzen, meine E-Mails sind sicher aufgehoben, und sie „Aber Selbstverständlich!“ haben mit mir problemlos eine Auftragsverarbeitungsvereinbarung abgeschlossen. Diese Entscheidung hatte überraschende und durchweg positive Konsequenzen für die Datensicherheit und den Datenschutz in meinem Unternehmen. Konkret bedeutete der Wechsel für mich allerdings erstmal, dass ich meine Website komplett neu aufsetzen musste. Das ging mit zwei Tagen Arbeitsaufwand am Ende dann aber doch verhältnismäßig schnell.

Google

Auch auf meiner neuen Seite habe ich keinen Google Analytics Tracking-Code eingebaut, aber für Interessierte trotzdem hier der Link zu der Erklärung, wie man

den „Zusatz zur Datenverarbeitung“ von Google akzeptieren kann, der die Auftragsverarbeitungsvereinbarung ersetzt: <https://support.google.com/analytics/answer/3379636?hl=de>. Bei Google-Diensten wie AdWords, DoubleClick for Publishers, AdExchange und AdSense ist übrigens Google verantwortlich für die Datenverarbeitung, denn Google nutzt hierfür eigene Nutzerdaten. Die datenschutzrechtliche Beziehung besteht somit zwischen den betroffenen Personen und Google direkt.

Datenschutzerklärung, Datenschutzbeauftragter und Datenschutz-Folgenabschätzung

Um die Datenschutzerklärung kommt man als Websitebetreiber nicht herum. Ich habe nach mehreren halbgenen Versuchen mit kostenlosen Generatoren beschlossen, mir für Geld eine erstellen zu lassen (es war bezahlbar). Und diese für mich persönlich erstellte Datenschutzerklärung war die Antwort auf viele weitere Fragen, die mir zuvor schlaflose Nächte bereitet hatten. Auch in anderen Fragen konnte mich der freundliche Datenschutzbeauftragte gut beraten. Nein, nicht mein „eigener“ Datenschutzbeauftragter. Den braucht man als Einzelunternehmer in der Regel nicht. Auch eine Datenschutz-Folgenabschätzung ist in den meisten Fällen nicht erforderlich, denn nicht jedes Unternehmen muss eine Datenschutz-Folgenabschätzung vornehmen. Näheres hierzu unter <https://www.datenschutz.org/folgenabschaetzung/>.

Überlegungen zur Informationspflicht nach DSGVO

„Das Gesetz unterscheidet (...) zwischen zwei Fällen: Zum einen, wenn die personenbezogenen Daten bei dem Betroffenen direkt erfasst werden (Art. 13 DSGVO) und zum anderen, wenn diese nicht bei der betroffenen Person erhoben werden (Art. 14 DSGVO). Bei der Direkterhebung ist dieser unverzüglich zu informieren.“ Diese Information erfolgt über die Datenschutzerklärung, auf die man immer verweisen sollte. Natürliche Personen als Privatkunden informiere ich jetzt außerdem mittels eines

Informationsblatts über die Verarbeitung der personenbezogenen Daten, das ich bei der Abholung der Urkunde mitgebe.

Weiter heißt es: „Erfolgt die Erhebung nicht beim Betroffenen, ist dieser innerhalb einer angemessenen Frist, spätestens aber nach einem Monat zu informieren“. Muss ich jetzt also jeden informieren, der in einer Übersetzung genannt wird, die ich für einen Auftraggeber bearbeite? Also ich für meinen Teil tue das lieber nicht, denn es heißt weiter:

„Im Falle, dass die personenbezogenen Daten nicht beim Betroffenen erhoben werden, muss in Ausnahmefällen der Informationspflicht nicht nachgekommen werden. Etwa wenn dies unmöglich oder unverhältnismäßig aufwendig ist, die Erhebung und/oder Übermittlung gesetzlich vorgeschrieben ist oder ein Berufsgeheimnis oder eine sonstige satzungsmäßige Geheimhaltungspflicht besteht.“ Letzteres ist bei uns ja regelmäßig der Fall, und ich kann mir auch vorstellen, dass meine Kunden davon überhaupt nicht begeistert wären.

In einigen Fällen, vorzugsweise im journalistischen und wissenschaftlichen Bereich, kommen gehäuft Namen in Quellenangaben und Zitaten vor. Dazu möchte ich noch Erwägungsgrund 153 zur DSGVO zitieren: „Für die Verarbeitung personenbezogener Daten ausschließlich zu journalistischen Zwecken oder zu wissenschaftlichen, künstlerischen oder literarischen Zwecken sollten Abweichungen und Ausnahmen von bestimmten Vorschriften dieser Verordnung gelten, wenn dies erforderlich ist, um das Recht auf Schutz der personenbezogenen Daten mit dem Recht auf Freiheit der Meinungsäußerung und Informationsfreiheit, wie es in Artikel 11 der Charta garantiert ist, in Einklang zu bringen.“ Ich verstehe das so, dass bei bereits veröffentlichten Artikeln und Publikationen, in denen z. B. die Namen der Autoren genannt oder Zitate angeführt werden, eine Verarbeitung in Ordnung ist. Und im Übrigen erwarte ich, dass der Auftraggeber über die notwendigen Rechte zur Vergabe des Übersetzungsauftrags verfügt. Das ist auch in meinen Allgemeinen Geschäftsbedingungen so festgelegt.

Datenminimierung und Pseudonymisierung

Bei personenbezogenen Daten in Übersetzungen bin ich dazu übergegangen, sie nach Möglichkeit so schnell wie möglich systematisch zu anonymisieren/ pseudonymisieren (Daten herauslöschen, schwärzen oder vor der Aktualisierung des TMs anonymisieren – viele Kunden schicken ja schon jetzt anonymisierte Texte oder vermeiden personenbezogene Daten). Urkunden lasse ich mir grundsätzlich nur persönlich oder per Einschreiben übermitteln, nicht per E-Mail. Ausdrucke werden dem Kunden ausgehändigt oder vernichtet. Wer noch keinen hat, sollte sich einen Aktenvernichter besorgen (die gibt es teilweise schon für unter zehn Euro). Und wenn ich mal gar nicht weiß, was ich mit diesen oder jenen Daten machen soll, kann ich es in den meisten Fällen in meiner eigenen Datenschutzerklärung nachlesen. Nochmal: Die Vorschriften zur Verarbeitung beziehen sich auf die personenbezogenen Daten, nicht auf die Übersetzungstexte. Diese sollten zu Nachweiszwecken und Geltendmachung oder Abwehr von Ansprüchen nicht vernichtet, sondern entsprechend den geltenden Gewährleistungsfristen sicher vor dem Zugriff Dritter aufbewahrt werden.

Fazit

Auch wenn die Datenschutzgrundverordnung mir viel Arbeit, erheblichen Stress und nicht zuletzt auch Kosten eingebracht hat, muss ich sagen, dass sich für mich dadurch einiges geklärt hat, das mir zwar schon seit langer Zeit latentes Unwohlsein bereitete, wofür ich aber irgendwie nie Zeit hatte. Nun war eine Konfrontation nicht mehr zu vermeiden, und ich blicke recht zufrieden auf das Ergebnis. Ich kann sagen, dass ich personenbezogene Daten im Zuge meiner Leistungserbringung rechtmäßig und mit gutem Gewissen verarbeite. Professionelle Unterstützung war in diesem Fall unverzichtbar und hat mir sehr weitergeholfen. Ich möchte mit diesem Artikel allen Mut machen, sich mit dem Thema Datenschutz auseinanderzusetzen, die den Wortklotz DSGVO immer noch vor sich herschieben. Hinterher fühlt man sich viel besser und hat in jedem Fall ordentlich aufgeräumt!

Karolin Schmidt

ADÜ Nord auf der Tekom-Tagung

Starke Mannschaft am ADÜ-Nord-Stand in der Verbändewelt der tekomm-Jahrestagung 2019 (Jörg Schmidt, Carmen Engelhardt, Gitta Gerken, Beekje Goldenbaum, Marianne Gropp, Georgia Mais). Kontakte, Meinungs austausch, Vorstellung der Datenbank und Mitgliederprofile; Wiedersehen und Plausch mit Studienkollegen und Kollegen aus der „Technikfraktion“, wie z. B. Richard Schneider (Bild unten rechts), dem Betreiber des bekannten und in der Szene sehr geschätzten Übersetzerportals uepo.de.



Die perfekte Nische finden

Über 150 Dolmetscher und Übersetzer drängten Ende November 2019 in einen der Nebenräume des World Conference Centers in Bonn. Weitere gelangten wegen Überfüllung nicht mehr hinein. Ein Kurzseminar auf der internationalen Konferenz „Übersetzen und Dolmetschen 4.0 – Neue Wege im Digitalen Zeitalter“ zum Thema „Nischen“ schien einen Nerv getroffen zu haben.

Doch warum sind Nischen für Sprachmittler so spannend und welche Chancen bieten sie? Hier eine Zusammenfassung des ersten Teils des Seminars „Nischen und die Kraft des Internets – Wie Sie eigene Nischen finden und darüber mehr (Direkt-) Kunden gewinnen!“ von Liz und Dave Naithani, language boutique.

Anders als der Massenmarkt – wo die Konkurrenz groß, der tiefste Preis häufig ausschlaggebend ist und die größeren Übersetzungsagenturen mit ihren Marketingbudgets dominieren – zeichnet sich der Nischenmarkt durch kleine Volumina aus. Kunden legen hier Wert auf höchste Qualität und erwarten vom Sprachdienstleister in besonderem Maße fachliches Know-How. Gleichzeitig ist die Bereitschaft höher, für eine solche Dienstleistung gut zu bezahlen. In diesen Gewässern ist es für einen „Solopreneur“ viel leichter, zielgenau und erfolgreich zu fischen. Es ist einfacher, sich online erfolgreich zu positionieren und ein gutes Ranking zu erreichen mit sogenannten Long-Tail-Keywords: Suchbegriffe, die entgegen der generischen Keywords meist aus längeren

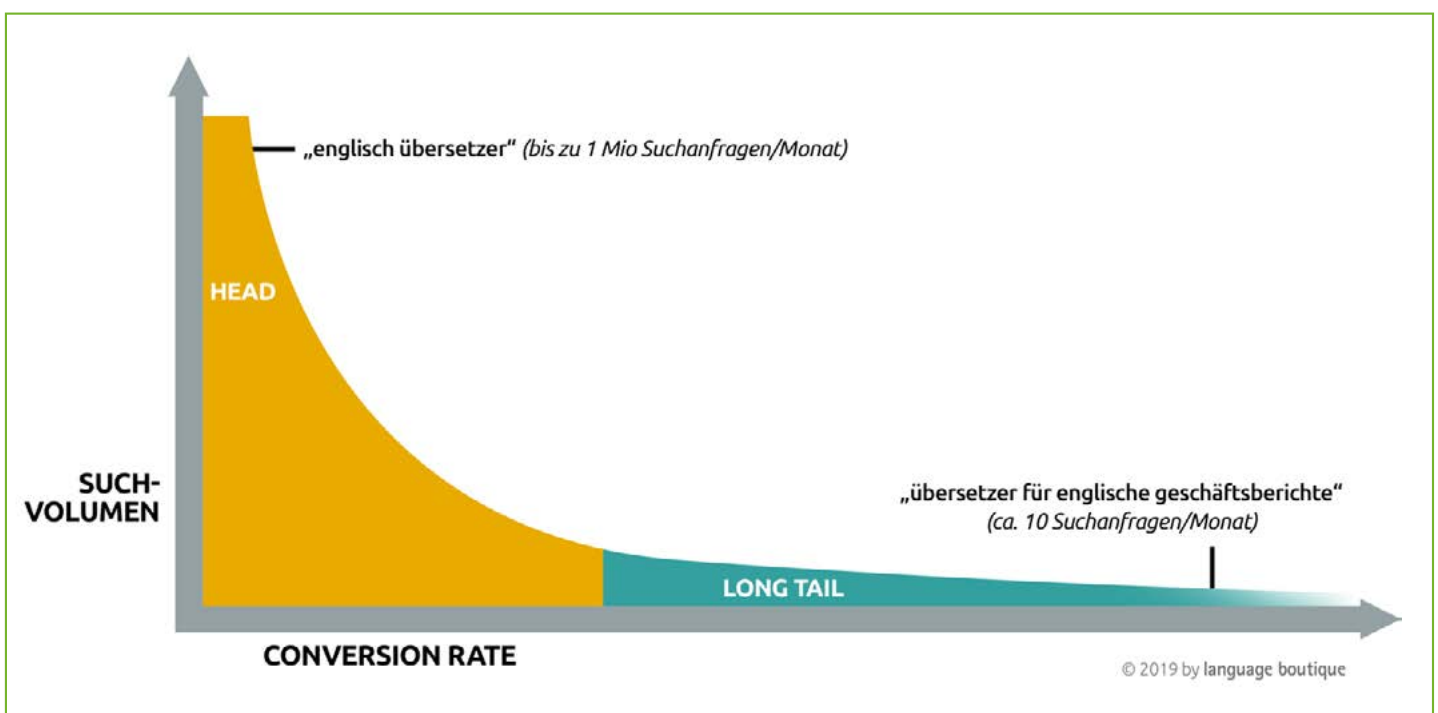
Wortkombinationen bestehen, die auf eine ziemlich genaue Suchintention schließen lassen und deshalb ungleich häufiger in ein Geschäft münden (vgl. Grafik unten). Nischenmärkte sind also aus gutem Grund für uns als Freiberufler so interessant!

Die perfekte Nische – mehr als bloß eine Spezialisierung

Um besser darin zu werden, Nischen zu erkennen, muss ich zunächst verstehen, was eine Erfolg versprechende Nische ausmacht. Sie hat immer mindestens folgende drei Elemente:

1. Suchvolumen/Nachfrage

Zwar sollte ein Nischenmarkt natürlich klein sein, aber ein gewisser Bedarf



muss dennoch existieren. Und idealerweise sollte die Nachfrage auch in den nächsten Jahren stabil bleiben.

2. Wenig Konkurrenz

Wenn nur wenige andere Dienstleister eine Nische für sich entdeckt haben, kann ich zu den ersten gehören, die sich für diese Nische online positionieren.

3. Finanzielles Potenzial

Der Kunde muss gewillt sein, für meine Dienstleistung zu zahlen. Während der Massenmarkt mir meist den Preis diktiert, kann ich bei einer echten Nische wesentlich selbstbewusster Honorare verhandeln.

In der Schnittmenge dieser drei Bereiche befindet sich dann der „Sweet Spot“ – eine Nische.

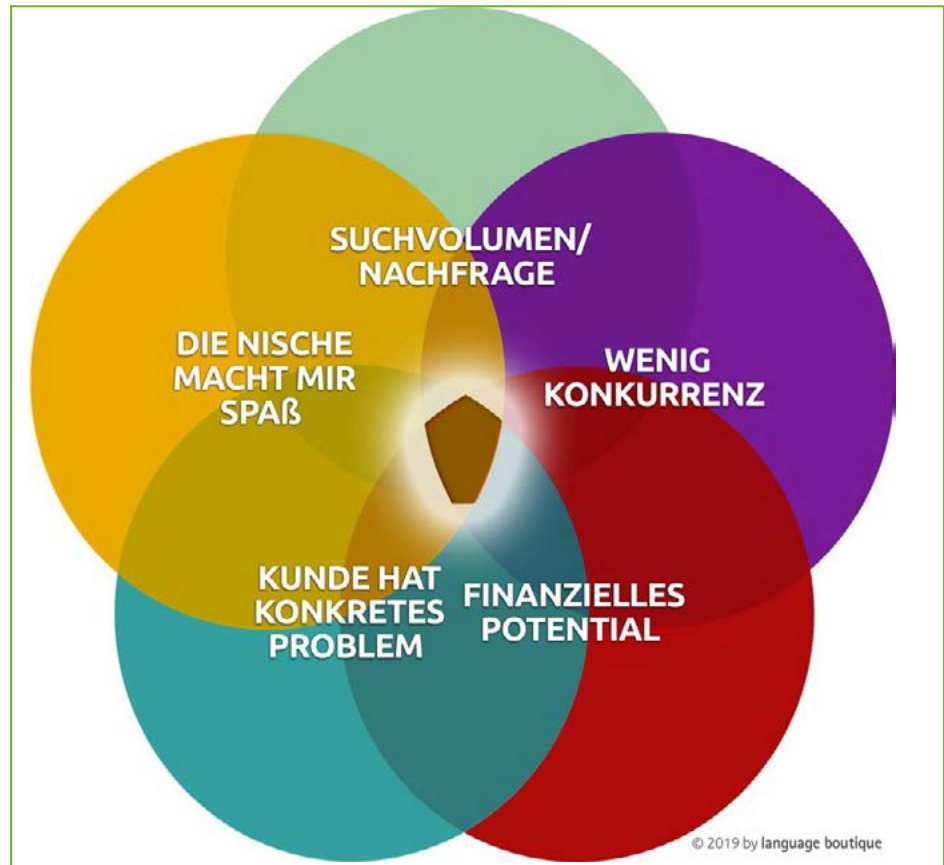
So weit, so gut. Aber: Eine wirklich perfekte Nische hat noch zwei weitere, sehr wichtige Elemente:

4. Der Kunde hat ein konkretes Problem ...

und ich bin in der Lage, dieses zu lösen! An dieser Stelle sind wir besonders gefordert, uns in den Kunden hineinzusetzen: Welche Gedanken und Sorgen treiben ihn um? Wobei benötigt er welche Hilfe? Was erlebt er, wenn er online nach einem Dienstleister sucht? Was findet er da? Was frustriert ihn?

Je drängender das eigentliche Problem des Kunden – sei es beispielsweise aufgrund von Zeitdruck oder aufgrund eines drohenden Imageverlustes –, desto besser für uns als Dienstleister! Denn ein Kunde ist eher gewillt, tiefer in die Tasche zu greifen, wenn es „um die Wurst“ geht.

Das Hineinversetzen in unsere Nischenkunden ist übrigens auch für das Marketing zentral. Denn es gilt: Je ansprechender und zielgenauer wir unsere Kommunikation zuschneiden, desto einfacher wird es, die Kunden davon zu überzeugen, gerade uns den Auftrag zu geben!



5. Die Nische macht mir Spaß

Interessiert mich die Thematik überhaupt? Kann ich mir vorstellen, mich in diese Nische weiter einzuarbeiten und sie längerfristig zu bedienen?

Wenn man sich das alles anschaut, wird deutlich, warum man spannende, lukrative Nischen nicht mal eben aus dem Ärmel schüttelt. Die Suche nach einer Nische kann dauern.

Best Practice: Wie ich meine eigene Nische fand

Ich bin jetzt seit über zehn Jahren als Übersetzerin, Lektorin und Sprachtrainerin im Geschäft und habe nach und nach einige vielversprechende Nischen erkannt, die für mich auch in den nächsten Jahren spannend sein werden. Größtenteils haben meine Kunden mich mit der Nase darauf gestoßen, indem sie mich immer wieder nach gewissen Dienstleistungen gefragt haben.

Ich arbeite nur mit Direktkunden, und mein Haupt-Akquise-Tool ist meine Website:

Etwa 90 Prozent meiner Kunden finden mich über meine Website. Der Rest kommt über Weiterempfehlungen von Kunden und Kollegen sowie über mein persönliches Netzwerk.

Neben der Transkreation ist das Schlusskorrektur englischer Geschäftsberichte eine Nische, die für mich seit Jahren gut läuft. Ich werde meist von Kommunikationsagenturen angesprochen, die Geschäftsberichte für namhafte Unternehmen verantworten. Meist wird der deutsche Geschäftsbericht von einer Übersetzungsagentur übersetzt. Bevor der Bericht in Druck geht, nehme ich die gesetzte Version (PDF) noch einmal genau unter die Lupe. Es geht also um eine unabhängige Qualitätskontrolle, um den Blick einer Muttersprachlerin, die ein Gefühl für interkulturelle Thematik hat und die die Schlusskorrektur akribisch durchführt. Diese Arbeit ist anstrengend, aber auch gut bezahlt und sie macht mir Spaß. Viele meiner Kollegen haben darauf keine Lust – und das ist gut für mich! Eine neue, für mich relativ neue Nische ist die Arbeit als Executive-Englisch-Coach. Hier bin ich nun das zweite Jahr in Folge

in ein großes Projekt von Daimler involviert und unterstütze Mercedes-Benz-Produktmanager und -Ingenieure bei der Vorbereitung ihrer englischen Präsentationen für eine Live-Produktshow. Ich erstelle die englische Präsentation und unterstütze die Produktmanager als Sprecher-Coach, also hinsichtlich der englischen Aussprache sowie non-verbaler Kommunikation. Für die Schlusskorrektur von Geschäftsberichten und für das Sprecher-Coaching habe ich wenig Marketing betrieben, weshalb ich hier nicht weiter darauf eingehen werde. Doch ich habe eine weitere Nische, mit der ich mich schon seit einigen Jahren online positioniert habe und für die ich erfolgreich Marketingmaßnahmen betreibe: Sprachdienstleistungen im Bereich englische Bewerbungen.

Spezialisierung auf englische Bewerbungen

Im Jahr 2015 merkte ich, dass mich Kunden zunehmend zum Thema „Bewerben auf Englisch“ kontaktierten. Sie baten mich, ihre Lebensläufe und Anschreiben ins Englische zu übersetzen oder zu lektorieren. In dem Zusammenhang wurde ich häufig gefragt, ob ich über Skype oder Telefon auch Bewerbungstrainings auf Englisch anbieten würde.

Da ich Erfahrung als Hochschuldozentin und Firmen-Englischtrainerin hatte, ließ ich mich darauf ein. Die Trainings über Skype abzuwickeln, ist für mich sehr attraktiv, da ich so keine wertvolle Zeit mit der Fahrerei verliere. Zudem kann ich über Skype bundes- und sogar europaweit für meine Kunden da sein. Mittlerweile habe ich auf diese Weise über hundert Bewerbungstrainings auf Englisch durchgeführt.

Doch schauen wir uns das Ganze vor dem Hintergrund der erwähnten fünf Elemente an, die eine perfekte Nische ausmachen:

Suchvolumen/Nachfrage

Dass eine gewisse Nachfrage in diesem Bereich existierte, konnte ich aufgrund der gehäuften Anfragen bereits erahnen. Die Vermutung bestätigte sich, nachdem

ich strategisch einige Blogartikel hierzu veröffentlichte. Beispielsweise hatte eine kleine Keyword-Recherche ergeben, dass verhältnismäßig viele Personen, die zu diesem Thema googeln, sich für „Englisch Vorstellungsgespräch Vokabeln“ interessieren. Also verfasste ich einen Artikel „Die wichtigsten Vokabeln fürs Englisch-Vorstellungsgespräch“, der mittlerweile von bis zu 4.000 Besuchern jeden Monat gelesen wird. Eine weitere Bestätigung dafür, dass das Bewerben auf Englisch einige deutschsprachige Menschen beschäftigt. Kein Wunder, denn mittlerweile wird häufig von Fach- und Führungskräften erwartet, dass sie Englisch können und dies im Bewerbungsprozess bereits unter Beweis stellen.

Wie sieht es mit der Konkurrenz aus?

Jemand, der gezielt nach einem Englisch-Bewerbungstrainer sucht, findet online nur wenige wirklich kompetente Anbieter. Mit dem erwähnten Blogartikel und weiteren Beiträgen zum Themenfeld ließ sich deshalb schnell ein sehr gutes Ranking erzielen. Da ich voll zweisprachig bin, hebe ich mich weiter von vielen Englisch-Muttersprachlern ab. Denn meine Kunden schätzen es, dass sie mit mir auf Deutsch – oder auch auf Schweizerdeutsch – alle organisatorischen Details besprechen können, die Trainings dann aber auf Englisch stattfinden.

Finanzielles Potenzial ist vorhanden

Die Kunden, die sich bei mir melden, nagen nicht am Hungertuch. Meist sind es gestresste Führungskräfte, die gut verdienen. Und da diese Trainings häufiger abends oder am Wochenende stattfinden müssen, sind sie gewillt, überdurchschnittlich viel für meine Trainings zu bezahlen. Ich verdiene hier mehr als doppelt so hohe Stundensätze wie als Übersetzerin.

Haben Bewerber konkrete Probleme? Und wie!

Für diese Job-Aspiranten ist die Situation eine große Herausforderung, denn das Bewerben in einer Fremdsprache ist ein doppelter Stresstest. Mein typischer Kunde arbeitet Vollzeit und hat meist nur Tage oder wenige Wochen, um die Bewerbungsmappe fertigzustellen und sich auf ein Vorstellungsgespräch vorzubereiten. Die Kandidaten, die sich bei mir melden, haben das noch nie auf Englisch gemacht und wissen oft gar nicht, wo sie anfangen sollen. Ich bin also wirklich in der Lage, meinen Kunden dabei zu helfen, ihre Probleme zu lösen.

Eine Aufgabe, die (mir) Freude macht

Last but not least: Mir macht die Arbeit mit den Kandidaten wirklich Spaß! Es ist schön zu sehen, dass sie sich nach meinem Training schon nach sehr kurzer Zeit im Bewerbungsgespräch gut schlagen. Und es tut mir auch gut, zumindest via Skype mit anderen, häufig spannenden Menschen zu sprechen, anstatt immer nur per E-Mail mit Kunden zu kommunizieren. Das „Zückerchen“ on top: Durch die sehr persönliche Zusammenarbeit im Bewerbungstraining entsteht eine starke Bindung zum Kunden. Wir vernetzen uns jeweils über LinkedIn oder XING, und nicht selten kontaktiert mich ein Trainingskunde einige Monate später in der neuen Position und möchte mir geschäftliche Übersetzungs- oder Lektoratsaufträge schicken. Alles in allem ist das Anbieten von englischen Bewerbungstrainings daher eine ideale Nische für mich.

HERANGEHENSWEISE ZUR EIGENEN NISCHENFINDUNG

Doch nun zu Ihnen. Schön wäre es, wenn es ein Wunder-Tool gäbe, das den Weg zur nächsten Nische aufzeigt, die zu einem passt. Leider ist die Nischensuche meist jedoch ein längerer Prozess, an dem man dranbleiben muss, den man

einüben muss. Hier geht es vor allem um die richtige Einstellung – es beginnt damit, dass wir den Unternehmer in uns wecken müssen. Denn erfolgreiche Unternehmer halten immer die Augen offen nach neuen Chancen und neuen Absatzmärkten. Und sie sind gewillt, Neues auszuprobieren.

Darüber hinaus gibt es drei Herangehensweisen, die einem helfen, einer möglichen Nische auf die Spur zu kommen:

Ausgangspunkt „Ich“

Die erste und naheliegendste Vorgehensweise ist, bei den eigenen Fachkenntnissen oder Interessen zu beginnen: Was kann ich bereits, wo kenne ich mich beruflich oder privat schon besonders gut aus? Und wo habe ich vielleicht aufgrund meiner Lebenserfahrung oder Persönlichkeit besondere Fähigkeiten, die mich von der Konkurrenz abheben?

Blick auf die Bedürfnisse des Marktes

Eine zweite Vorgehensweise ist die Marktanalyse. Das hört sich immer gleich so abgehoben und kompliziert an, muss es aber nicht unbedingt sein. Es ist bereits ein guter Anfang, einfach aufmerksam zu beobachten, wonach die eigenen Kunden fragen. Darüber hinaus sollte sich jeder Dienstleister die Frage stellen: Welche (weiteren) typischen Probleme haben meine Kunden und wie kann ich zu deren Lösung beitragen?

Die Makroebene

Wie Kreiswellen, die sich von uns als Startpunkt wegbewegen, über die Analyse unseres Umfeldes/Marktes, kommen wir schließlich bei den großen Trends und Themen an. Hier, auf der Makroebene, benötigt man etwas mehr Abstraktionsvermögen. Beginnen wir auch an dieser Stelle zunächst mit dem, was naheliegt – mit der eigenen Branche. Welche Themen werden in der Übersetzungs- und Dolmetscherbranche diskutiert? Worüber wird in den Publikationen und bei Veranstaltungen der Berufsverbände geschrieben bzw. gesprochen? Ich denke dabei an Themen wie SEO-Übersetzung, Leichte Sprache oder Post-Editing im Zuge des Erfolgs von

DeepL. Mitunter macht es Sinn, große Branchentrends aufzuschlüsseln und sich zu überlegen, ob es innerhalb dieser kleinere Nischen gibt, in denen man sich möglichst früh gut positionieren kann. Und schließlich: Welche Trends und Veränderungen gibt es in der Gesellschaft, unabhängig von der eigenen Sprachkombination oder Expertise? Wovon handeln die Nachrichten? Worüber reden die Menschen, was treibt sie um? Welche dieser Themen interessieren einen besonders und könnten etwas mit einem selbst beziehungsweise dem eigenen Geschäft und den eigenen Fähigkeiten zu tun haben? Es gilt, die großen Themen (Flüchtlingskrise, Brexit, Bitcoin, Friday for Future, E-Autos ...) in kleine Teile aufzugliedern, bis ich eine konkrete Nische vor Augen habe, bei der Menschen ein drängendes Problem oder Bedürfnis haben, welches ICH als Experte im Bereich Sprachen lösen oder erfüllen kann.

Fazit

Es ist bei der Nischensuche unheimlich wichtig, wirklich offen zu bleiben und um die Ecke zu denken – das allseits bekannte „think outside the box“. Und zwar nicht nur, was die Nischenthemen angeht, sondern auch, was die eigenen Dienstleistungen betrifft. Sicher, manche möchten beim klassischen Übersetzen oder Dolmetschen bleiben. Das ist völlig in Ordnung – auch hier gibt es reichlich Möglichkeiten, Nischen zu finden und zu belegen. Andere hingegen sind offen für andere Dienstleistungen, wie beispielsweise das Lektorieren, die Arbeit als Trainer oder Coach, eine Tätigkeit als Autor von E-Books oder _____. Beim eingangs erwähnten Seminar, auf dessen erstem Teil dieser Artikel basiert, haben wir ein Handout verteilt. Ein Arbeitsblatt, das dabei helfen soll, die eigene Nischenfindung ins Rollen zu bringen. Sie können es kostenlos herunterladen unter: language-boutique.de/nischen-finden Viel Erfolg bei der eigenen Nischensuche!

DIE AUTOREN

Elizabeth Naithani

Die US-Amerikanerin und Schweizerin arbeitet seit über einem Jahrzehnt als Übersetzerin, Lektorin und Sprachcoach in Deutschland. Zusammen mit ihrem Mann und Geschäftspartner gründete sie vor einigen Jahren das Language-Boutique-Netzwerk. Ihr Ziel ist es, mit diesem Netzwerk eine Plattform zu bieten, die Sprachdienstleistern jeglicher Couleur dabei hilft, sich effektiv zu vermarkten.

Dave Naithani ist Online-Marketing-Spezialist und Webmaster bei Language Boutique. Er ist außerdem als Referent Online/Social Media für eine internationale NGO in Köln tätig und hat zuvor sechs Jahre in einer PR-Agentur als New-Media-Consultant gearbeitet.

Die erratische Beihilfe des Bundesrats zur Verabschiedung des Gerichtsdolmetschergesetzes



Jörg Schmidt

Seit der 983. Sitzung des Bundesrats vom 29. November 2019 wissen wir es nun: Das in der Sprachmittlungsbranche umstrittene und von Berufsverbänden ganz grundsätzlich kritisierte Gerichtsdolmetschergesetz (GDolmG) ist verabschiedet, aber noch nicht in Kraft getreten. Gelten soll es planmäßig erst ab dem 1. Juli 2021, weil einige Bundesländer im parlamentarischen Verfahren geltend gemacht haben, mehr Zeit für die praktische Umsetzung der neuen bundesgesetzlichen Regelungen zu benötigen.

So weit, so überraschend, wenn man den vorherigen Gang des Gesetzgebungsverfahrens betrachtet! Wir erinnern uns: Nach Monaten justizministerieller Vorbereitungen war am 15. November 2019 ein nur hinsichtlich des Inkrafttretens geänderter Entwurf des Gerichtsdolmetschergesetzes (GDolmG) vom Bundestag (BTag) angenommen worden.

In seiner zu Beginn des Gesetzgebungsverfahrens, d. h. in der 982. Sitzung des

Bundesrats vom 8. November 2019 abgegebenen Stellungnahme zum Regierungsentwurf hatte der Bundesrat das GDolmG allerdings als formell verfassungswidrig eingestuft. Begründung: Dem Bund fehle wegen der schwerpunktmäßigen Regelung von Ausbildungsfragen bereits die Gesetzgebungskompetenz. Das Vorhaben stelle letztlich einen unzulässigen Eingriff in die Bildungshoheit der Länder dar. Außerdem sei die Einführung des Gesetzes sachlich weder notwendig noch sinnvoll.

Daher hatte der Bundesrat angeregt, das GDolmG aus dem Gesamtpaket des „Gesetzes zur Modernisierung des Strafverfahrens“ herauszulösen. Eine parlamentarische Diskussion über die vom Bund gewünschten Neuregelungen sei verfrüht, d. h. Bund und Länder sollten zunächst einmal Grundsatzgespräche über eine Reform des Gerichtsdolmetscherwesens führen.

Die Regierungskoalition im Rechtsausschuss des Bundestags hatte die obigen Bedenken in der weiteren Befassung mit dem GDolmG jedoch nicht erörtert, sondern durch Herausnahme der kritischen Stellungnahme des Bundesrats aus den parlamentarischen Beratungen praktisch ignoriert.

Offensichtlich sollte eine sachlich sicherlich erforderliche Diskussion über die Argumente der Bundesländer jedenfalls im BTag-Rechtsausschuss von vornherein vermieden werden.

Nachdem der Bundestag das GDolmG aber angenommen hatte, war der Bundesrat wieder am Zug. Aufgrund der oben dargestellten Bedenken und Einwände der Bundesländer musste eine Unterstützung des GDolmG durch die Länderkammer jedenfalls im Vorhinein als sehr unwahrscheinlich erscheinen.

Wer macht schon die Verletzung der eigenen Landesgesetzgebungskompetenz geltend und winkt dann ein aus genau diesem formellen Grund beanstandetes

Bundesgesetz durch? Genau dies ist nun jedoch nun in einem Zeitfenster von nicht einmal einem Monat, nämlich zwischen dem 8. und dem 29. November 2019 und den zugehörigen Sitzungen des Bundesrats (vgl. oben), geschehen.

Im Plenarprotokoll der 983. Sitzung des Bundesrats heißt es wörtlich:

„Wir kommen zu
Tagesordnungspunkt 17:

Gesetz zur Modernisierung des Strafverfahrens (Drucksache 602/19)

Wortmeldungen liegen nicht vor. – Herr Staatsminister Dr. Wissing (Rheinland-Pfalz) gibt eine Erklärung zu Protokoll ab.

Anträge und Empfehlungen auf Anrufung des Vermittlungsausschusses liegen nicht vor.

*Daher stelle ich fest, dass der Bundesrat zu dem Gesetz **den Vermittlungsausschuss nicht anruft.***“

Da es sich bei dem Gesetzespaket um ein so genanntes Einspruchsgesetz handelte, bedurfte es zur Gesetzesverabschiedung keiner ausdrücklichen Zustimmung des Bundesrats. [Vielmehr sieht Artikel 77 Absatz 3 des Grundgesetzes (GG) vor, dass der Bundesrat zunächst nach Artikel 77 Absatz 2 GG den Vermittlungsausschuss anrufen muss, um dann gegebenenfalls nach nicht erfolgreichen Ausschussverhandlungen noch Einspruch gegen das vom Bundestag angenommene Gesetz einzulegen.]

Erstaunlicherweise hat sich der Bundesrat nun aber selbst der Möglichkeit eines Einspruchs gegen das zuvor beanstandete GDolmG beraubt, indem er auf die

Anrufung des Vermittlungsausschusses verzichtet hat. Dies bedeutete im Umkehrschluss aber ein Passierenlassen des Gesetzes durch den Bundesrat und damit die Gesetzesverabschiedung. In der Erklärung zu Protokoll des oben erwähnten Staatsministers Dr. Wissing (Rheinland-Pfalz) (vgl. S. 611 des Plenarprotokolls 983) ist keine Rede mehr von einem Verstoß gegen die Gesetzgebungskompetenz der Länder. Es werden nur noch inhaltliche, d. h. strafverfahrensrechtliche Aspekte des Gesetzespakets angesprochen, ohne dass die Sprachmittlung bzw. das GDolmG auch nur mit einem Wort Erwähnung findet.

Als interessierter Beobachter und umso mehr als betroffener Sprachmittler fasst man sich daher an den Kopf und denkt darüber nach, wie solch ein Vorgang zustande kommt und wie er zu bewerten ist. [Kann es sein, dass erhebliche verfassungsrechtliche Bedenken von

Länderregierungsvertretern innerhalb weniger Wochen einfach über Bord geworfen werden? Oder haben die im Bundesrat Abstimmenden von solchen Bedenken keine Kenntnis, weil sie die sachbezogene Beschlussempfehlung des Rechtsausschusses des Bundesrats nicht gelesen haben? Oder handelte es sich um ein bloßes „technisches Versehen“?]

So oder so oder so, jeder mögliche Erklärungsversuch erfüllt mich als Zuschauer des Politikbetriebs mit Fassungslosigkeit, um nicht zu sagen mit Grauen. Wenn so etwas „einfach so“ durchgeht, was sagt das dann über die handelnden Akteure und Amtsträger aus und wo ist dann das Sicherheitsnetz, das uns Sprachmittler (und den Staatsbürger überhaupt) vor derartigem Politikversagen rettet? Muss es am Ende doch wieder das Bundesverfassungsgericht richten?

[Fragen über Fragen, mit denen wir Sprachmittler uns allesamt nicht jetzt vor Weihnachten und darüber hinaus beschäftigen müssten, wenn die derzeitige Regierungskoalition sich um eine problemlösungsorientierte, solide und handwerklich saubere Gesetzesvorbereitung bemühen und der Bundesrat berechenbar und stringent handeln würden.]

Da bleibt mir zum Ausklang des Jahres 2019 eigentlich nur die Möglichkeit, einen weiteren guten Vorsatz für das Jahr 2020 zu fassen: So etwas kann ich mir als betroffener Berufsträger von gewählten Volksvertretern und Landesregierungsvertretern nicht einfach bieten lassen. Ich muss mich weiter berufspolitisch engagieren und einmischen, in der Hoffnung, dass es irgendwann hilft.

js

SDL* Trados Studio 2019

Schafft den perfekten Spagat zwischen leistungsstarken Funktionen und Benutzerfreundlichkeit.

SDL*

35 Jahre
Trados

* 1984 - 2019

- „Gewusst wie“ bietet einen unkomplizierten und intuitiven Einstieg in die optimale Nutzung Ihrer Übersetzungssoftware.
- Mit „Tell me“ greifen Sie bis zu 4x schneller auf Einstellungen, Funktionen & Befehle zu.

Einfach schneller zum Ziel.



SDL plc. | Trados GmbH | Waldburgstr. 21 | 70563 Stuttgart
www.sdl.com/de | kontakt@sdl.com | www.sdltrados.com/de



Willkommen im ADÜ Nord

INTERVIEW MIT BETTINA HEISE



Tina, du bist Dolmetscherin und Übersetzerin für Französisch und in Hamburg vereidigt. Gleichzeitig bist Du Staatlich geprüfte Übersetzerin für Englisch. Kannst du uns ein bisschen über deinen Werdegang erzählen?

Englisch und Französisch haben schon immer eine sehr große Rolle in meinem Leben eingenommen, sowohl beruflich als auch privat, wobei sich beides nicht immer trennen lässt. Ich habe insgesamt 3 Jahre im Ausland verbracht (1998 als Assistant teacher in Sydney, Australien, 1994 -1995 als Assistante de langue in Chartres, Frankreich und 1986 - 19887 als Austauschschülerin in Oklahoma City, USA). Dort lernte ich privat viele meiner heutigen beruflichen Kontakte kennen und sammelte auch erste Berufserfahrungen, z. B. beim Unterrichten an verschiedenen Schu-

len von der Grundschule bis zur Sekundarstufe II in Frankreich und Australien. Mein beruflicher Weg begann zunächst mit einem Anglistik- und Romanistik-Studium auf Lehramt in Kiel mit dem Schwerpunkt Linguistik (Erstes Staatsexamen 1997). Nachdem ich aus Australien wiederkam, ging ich jedoch in die Privatwirtschaft und arbeitete zunächst als Fremdsprachenassistentin im Bereich Maschinenbau in Lübeck. Im Jahr 2009 beendete ich mein berufsbegleitendes Fernstudium mit dem Abschluss zur Staatlich geprüften Übersetzerin Englisch (Schwerpunkt Wirtschaft). Im letzten Jahr folgte dann der erfolgreiche Abschluss der berufsbegleitenden Weiterbildung „Dolmetschen und Übersetzen an Gerichten und Behörden (Französisch)“, der zur Vereidigung vor der Hamburger Innenbehörde führte. Und seit mittlerweile 11 Jahren arbeite ich im Bereich Internationale Entwicklungszusammenarbeit für eine Hamburger Consulting Firma, zunächst als Administrative Koordinatorin, mittlerweile als HR Assistent.

Arbeitest du selbständig und wenn ja, seit wann?

Ich arbeite ganz neu seit August diesen Jahres als Selbständige, zunächst nebenberuflich. Ziel ist, die Selbständigkeit immer weiter auszubauen. In der Zeit seit August und auch bereits während meiner letzten Weiterbildung an der Hamburger Uni lernte ich einige Kollegen und Kolleginnen des ADÜ Nord kennen, sodass ich auch sehr gerne und zeitnah Mitglied wurde.

Hier ein kleiner Hinweis: Mein voller Name, unter dem ich auch vor der Innenbehörde vereidigt bin, ist Bettina Heise. Ich firmiere aber als Tina Heise, stelle mich so vor und freue mich über jeden Kollegen, der mich so nennen mag. Tina ist im Alltag

mittlerweile der geläufige Vorname. Im Mitgliederverzeichnis des ADÜ Nord findet man mich daher als Bettina (Tina) Heise.

Welches ist dein Arbeitsschwerpunkt?

Ich denke, diese Schwerpunkte werden sich z. T. erst im Laufe der Zeit noch klarer definieren. Zwei Dinge sind aber sicher: Zum einen, dass ich neben Übersetzungs- auch Dolmetschleistungen anbiete, weil ich einfach beides gerne mache. Nach einem Dolmetschauftrag tut es oft auch wieder gut, an den Schreibtisch „gebunden“ zu sein.

Und natürlich bewege ich mich im juristischen Bereich (beglaubigte Übersetzungen oder Dolmetschaufträge bei Behörden oder Gerichten). Ich übersetze aber auch Marketingmaterialien oder technische Texte aus dem Bereich Maschinen- und Anlagenbau.

Was hat dich motiviert, dich selbständig zu machen?

Die Motivation dazu entstand, da ich in meinem bisherigen Berufsleben zwar immer mit „meinen“ Sprachen Französisch und Englisch gearbeitet habe – aber in meinen Augen eben „nicht genug“. Sprachen waren schon immer meine Leidenschaft und dieser wollte ich stärker nachkommen als bisher, auch beruflich.

Hast du eine Marketingstrategie oder wirst du von deinen Kunden gefunden?

Bisher erstreckt sich meine Marketingstrategie noch auf die Basics, und ich bin seit dem Sommer mit der Erstellung von Logo, Visitenkarten, Website und Flyern für die Nortec im Januar 2020 beschäftigt, auf der ich mit unseren Kolleginnen und Kollegen den ADÜ-Nord-Stand betreue. Meine

Website www.tina-heise.com geht voraussichtlich Anfang Dezember 2019 online. Alle meine Kunden sind bisher von selbst auf mich zugekommen (es waren ja auch noch nicht so viele) und sie fanden mich entweder über die ADÜ-Nord-Website, über www.justiz-dolmetscher.de oder auch über Proz.

Arbeitest du auch für Agenturen?

Im Prinzip ja, zumindest in der Anfangsphase. Meine Einstellung dazu ist, dass Agenturen gerade für Berufsanfänger doch auch ein Türöffner sein können. Der Idealzustand ist natürlich, nur Direktkunden zu haben – aber dahin muss man erstmal kommen.

Wie häufig kommen in deinem Arbeitsalltag Termine vor Gericht oder beglaubigte Übersetzungen vor?

Seit August hatte ich 3 oder 4 beglaubigte Übersetzungen, die ich dem jeweiligen Kunden übergeben habe, und 2 Anfragen, die ich aus Zeitgründen ablehnen musste. In die Dolmetscherlisten der Gerichte lasse ich mich in den kommenden Wochen noch eintragen.

Vielen Dank für das Interview, Tina. Wir wünschen dir viel Erfolg als Dolmetscherin und Übersetzerin. Und darüber hinaus: Willkommen im ADÜ Nord!

ak

Willkommen im ADÜ Nord

Nadja Jaeger

Übersetzerin

Deutsch*, Französisch, Englisch

Tresckowstr. 14

20259 Hamburg

T 040 53 93 23 28

M 0151 10 96 60 43

info@jaegertranslations.eu

Sabine Breit

Dolmetscherin

Deutsch*, Englisch, Französisch

Feldstraße 7

21635 Jork

T 04162 9760

M 0171 8161949

breit@language-connection.com

Heike Truberg

Übersetzerin

Deutsch*, Spanisch und Englisch

Bergstraße 3

24321 Lütjenburg

truberg@gmx.de

Miriam Neidhardt

Übersetzerin

Deutsch*, Englisch, Russisch §

Rehweg 14b

26129 Oldenburg

T 0441 8852857

info@miriam-neidhardt.de

*Muttersprache

Barbara Czok

Übersetzerin

Deutsch*, Englisch, Spanisch

Otto-Schumann-Straße 3

22926 Ahrensburg

T 04102 21 95 652

M 01174 1816188

barbaraczok@yahoo.de

Außerdem begrüßen wir unsere neuen studentischen Mitglieder:

Yuliia Shraider

Kamila Paola Montarsi

Alona Holovka

DER ADÜ NORD IN DEN SOZIALEN MEDIEN

FACEBOOK

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

TWITTER

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

LINKEDIN

[linkedin.com/company/adu-nord/](https://www.linkedin.com/company/adu-nord/)

Weiterbildung des ADÜ Nord

SEMINARE UND WEBINARE

SEM-2020-01 WORKSHOP SDL TRADOS STUDIO

Datum und Ort

Samstag, 29. Februar 2020, 10 bis 17 Uhr
in Hamburg

Mit Thomas Imhof

Zielgruppe

Erfahrene Anwender von SDL Trados
Studio

Lerninhalte

Die Teilnehmer sind aufgefordert,
eigene Fragestellungen und Beispiele
mitzubringen.
Themen können ganz einfache tägliche
Anwendungsprobleme sein oder
Fragen zum Workflow, zur maschinellen
Übersetzung und wie sie in Studio
eingebunden wird.
Außerdem: Keine Angst vorm
Programmieren
Mit VB.net und der Studio Project-
Automation-API ein einfaches
Automatisierungstool schreiben, das
z. B. Analysen von Dokumenten direkt im
Windows Explorer anlegt, ohne dass man
Studio geöffnet haben muss.

Teilnahmebeitrag

Zuzüglich 19 % Mehrwertsteuer
Eintägiges Seminar einschließlich
Mittagessen, Pausenverpflegung.
Mitglieder: 240 Euro (Frühbucher
220 Euro)
Nichtmitglieder: 270 Euro (Frühbucher
250 Euro)
Studierende: jeweils 50 %

Anmeldetermin

Frühbucherfrist bis 29. Januar 2020

SEM-2020-02 EN-DE ÜBERSETZUNGSPATTERNS

Datum und Ort

Samstag, 21. März 2020, 10 bis 16 Uhr
in Hamburg

Mit Karin Königs

Zielgruppe

Übersetzerinnen und Übersetzer
In diesem Seminar geht es darum,
praktisches Handwerkszeug für den
Übersetzeralltag zu erwerben.
Grundlage unserer Arbeit wird eine
Vielzahl authentischer englischer Beispiele
sein, die wir ins Deutsche übersetzen und
mit Hilfe der kontrastivgrammatischen
Methode, also einer Gegenüberstellung
der sprachlichen Strukturen von
Ausgangssprache und Zielsprache,
untersuchen werden.

Lerninhalte

Exemplarisch werden drei
Themenkomplexe erarbeitet:

- EN: Verb → DE: Adverb
- Übersetzung des vorangestellten
Attributs aus dem Englischen ins
Deutsche
- englische Infinitivkonstruktionen

Teilnahmebeitrag

Zuzüglich 19 % Mehrwertsteuer
Eintägiges Seminar einschließlich
Mittagessen, Pausenverpflegung.
Mitglieder: 260 Euro (Frühbucher
240 Euro)
Nichtmitglieder: 290 Euro (Frühbucher
270 Euro)
Studierende: jeweils 50 %

Anmeldetermin

Frühbucherfrist bis 21. Februar 2019

SEMINAR 2020-03 STYLISTIC TRAPS IN TECHNICAL ENGLISH

Datum und Ort

Samstag, 25. April 2020, 10 bis 17 Uhr in
Hamburg

Mit David Burkhart

Zielgruppe

Übersetzerinnen und Übersetzer
Das Seminar gibt Ihnen Stilsicherheit
bei der Übersetzung von Textvorlagen,
die gestelzt und umständlich formuliert
sind. Stilsicherheit bedeutet in diesem
Zusammenhang: Sie lassen sich nicht von
dem Schreibstil der deutschen Vorlage
„blenden“. Sie produzieren einen Text,
dessen Ausdrucksweise den Erwartungen
und Lesegewohnheiten Ihrer Leser
entspricht.

Lerninhalte

- Eigenschaften guter
englischsprachiger Dokumentation
- Häufig auftretende
Formulierungsprobleme
- Irreführende Ausdrücke in technischen
Texten
- Häufige stilistische Fallen – und
Lösungen

Die aktive Mitarbeit der Teilnehmer gehört
zum Seminarkonzept.

Teilnahmebeitrag

Zuzüglich 19 % Mehrwertsteuer
Eintägiges Seminar einschließlich Mittagessen,
Pausenverpflegung.
Mitglieder: 240 Euro (Frühbucher
220 Euro)
Nichtmitglieder: 270 Euro (Frühbucher
250 Euro)
Studierende: jeweils 50 %

Anmeldetermin

Frühbucherfrist bis 25. März 2020

WEBINAR WEB-2020-01 HONORARKALKULATION

Datum

Dienstag, 18. Februar 2020

Mit **Andreas Rodemann**

Zielgruppe

Studierende, Berufseinsteiger, freiberufliche Übersetzer(innen) und Dolmetscher(innen)

Lerninhalte

Preiskalkulation üben anhand von Beispielzahlen
Ziel dieses Workshops ist, den Teilnehmern aufzuzeigen, wie sie ihre ganz individuellen Preise selbst berechnen können. Auf dieser Basis können Sie Ihren Kunden dann Ihre Leistung anbieten oder entscheiden, ob eine Ausschreibung bei genanntem Budget für Sie preislich und finanziell interessant ist. Dazu ermitteln wir anhand von beispielhaften Kosten und verschiedenen Faktoren einen Stundensatz. Von diesem Stundensatz gehen wir dann einen Schritt weiter zu Wort-, Zeilen- und Seitenhonoraren. Außerdem schauen wir uns an, welche Rolle die Zahlungsbedingungen, dabei insbesondere das Zahlungsziel, spielen, und welche Möglichkeiten bestehen, mit verschiedenen Formen von Rabatten zu arbeiten. Wenn dann noch Zeit ist, machen wir noch einen kurzen Ausflug in die Argumentation von Honoraren. In der Nachbereitung zu diesem Workshop erhalten die Teilnehmer auf Wunsch einen von mir erstellten Honorarkalkulator, der sie bei der Berechnung ihrer eigenen Honorare unterstützt sowie eine Datei zur Erfassung und Kontrolle ihrer Arbeitsleistung. Dieses Webinar führt die Veranstaltungsreihe rund um das Thema „Sprachmittler als Unternehmer“ fort.

Teilnahmebeitrag

Webinar, 60 Minuten
Mitglieder: 30,25 Euro
Nichtmitglieder: 45,38 Euro
Zuzüglich 19 % Mehrwertsteuer
Studierende: 25 Euro inkl. MwSt.

Anmeldetermin

11. Februar 2020

WEBINAR WEB-2020-02 ANGEBOT, AUFTRAGS- BESTÄTIGUNG, RECHNUNG

Datum

Dienstag, 25. Februar 2020

Mit **Andreas Rodemann**

Zielgruppe

Studierende, Berufseinsteiger, freiberufliche Übersetzer(innen) und Dolmetscher(innen)

Lerninhalte

Ziel dieses Workshops ist, den Teilnehmern einige Grundlagen zur Erstellung von Angeboten, Auftragsbestätigungen und Rechnungen zu vermitteln. Wir beginnen mit einem kurzen Einblick ins Vertragsrecht: Unter welchen Voraussetzungen kommt überhaupt ein Vertrag zustande. Im Folgenden beschäftigen wir uns mit der Frage, wann ein Unternehmer ein Angebot, eine Auftragsbestätigung oder eine Rechnung schreiben sollte und wann sogar muss. Wir schauen uns an, unter welchen Voraussetzungen ein Vertrag angefochten werden kann oder sogar nichtig ist und welche Rechte Besteller und Unternehmer im Falle von Sachmängeln haben. Da es in diesem Workshop um unternehmerische Unterlagen geht, gibt es zum Abschluss noch einen kleinen Einblick in Aufbewahrungsfristen. In der Nachbereitung zu diesem Workshop erhalten die Teilnehmer auf Wunsch eine von mir erstellte einfache Access-Datenbank plus je eine Word-Vorlage für Angebot, Auftragsbestätigung und Rechnung. Dieses Webinar führt die Veranstaltungsreihe rund um das Thema „Sprachmittler als Unternehmer“ fort, die sich mit den verschiedenen Kompetenzen beschäftigt, die für eine erfolgreiche berufliche Tätigkeit erforderlich sind.

Teilnahmebeitrag

Webinar, 60 Minuten
Mitglieder: 30,25 Euro
Nichtmitglieder: 45,38 Euro
Zuzüglich 19 % Mehrwertsteuer
Studierende: 25 Euro inkl. MwSt.

Anmeldetermin

11. Februar 2020

WEBINAR WEB-2020-03-AB PDF>WORD – FLOTT IN FORM MIT FORMATVORLAGEN

Datum

Mittwochs, 16. und 23. März 2020,
17 bis 18 Uhr

Mit **Christine Mielsch**

Zielgruppe und Vorkenntnisse

Webinar-Duo zu Formatvorlagen in MS Word für Berufseinsteiger und auch für erfahrene Kollegen, die ihre Texte formal besser strukturieren möchten, insbesondere nach Konvertierung aus PDF. Grundkenntnisse in Windows und professioneller Umgang MS Word werden vorausgesetzt. Die beiden Webinare werden empfohlen zur Vorbereitung auf die ganztägige Präsenzveranstaltung Sem-2020-05.

Lerninhalte

Teil A:

Folgende Themenbereiche sind vorgesehen:
Zusammenfassen von Formatierungsinformationen in sog. Formatvorlagen
Benutzen der in der Grundinstallation von Word vorhandenen Formatvorlagen (für Absätze, Zeichen)
Ändern vorhandener Formatvorlagen
Speichern in Datei oder Dokumentvorlage
Zurücksetzen auf Standard (für Zeichen, für Absätze)
Erzeugen eines Inhaltsverzeichnisses aus formatierten Überschriften

Teil B

Folgende Themenbereiche sind vorgesehen:
Neue, eigene Formatvorlagen für Zeichen und Absätze anlegen
Nummerierung für verschiedene Ebenen hinzufügen: Listenformatvorlage
Transport von Formatvorlagen in andere Dateien zur Nutzung von dort aus
Verfügbarmachen zur Nutzung per Tastenkombination
Spezielle Fragestellungen können gern vorab per Mail an die Referentin gesandt werden, möglichst mit (anonymisierten) Dateien, die auch im Seminar gezeigt werden können.

Software-Voraussetzungen:

Als Präsentationssoftware wird Microsoft Word 2016 (Office 365) genutzt; unter dem Betriebssystem Windows 10.

Es wird grundsätzlich möglich sein, die Inhalte auch mit anderen/älteren Versionen nachzuvollziehen, dabei ist eventuell mit

Unterschieden in der Benutzeroberfläche oder bei einzelnen Funktionen zu rechnen.

Studierende: 42 Euro
Zuzüglich 19 % Mehrwertsteuer

Teilnahmebeitrag

2 Webinare, je 60 min
Mitglieder: 60 Euro
Nichtmitglieder: 90 Euro

Anmeldetermin

3. März 2020

IMPRESSUM

Redaktion	Annika Kunstmann, annika@adue-nord.de
Layout	Carmen Engelhardt, mail@carmen-engelhardt.de
Druck	wir machen druck, Backnang
Lektorat	Dörte Johnson, d.johnson@fachuebersetzungen-medizin.de Ragna Möller, mail@ragnamoeller.de
Autoren	Hanno Billerbeck, info@kirchliche-gedenkstaettenarbeit.de Martin Dlugosch, Martin.Dlugosch@web.de Annika Kunstmann, annika@adue-nord.de Georgia Mais, mail@georgia-mais.de Dave Naithani, webmaster@language-boutique.de Frank Petzold, frank@adue-nord.de Natalia Storm, natalia@adue-nord.de Jörg Schmidt, joerg@adue-nord.de Karolin Schmidt, info@karolin-schmidt.de

LESERBRIEFE UND MITTEILUNGEN

E-Mail: infoblatt@adue-nord.de

Infoblatt des ADÜ Nord

ERSCHEINEN UND AUFLAGE

4 Ausgaben pro Jahr · Druckauflage 500 Exemplare · E-Abo ca. 575 Exemplare · Internetabrufe ca. 2500 Exemplare · ISSN (Druckversion) 1619-2451

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung der Autoren, nicht notwendigerweise die der Redaktion oder des ADÜ Nord wieder.

© ADÜ Nord, 2019. Nachdruck oder elektronische Vervielfältigung, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion.

ANZEIGENPREISLISTE NR.

Gültig ab 1. Dezember 2016, alle Preise zzgl. 19% Mehrwertsteuer.

ANZEIGEN

Platzierungswünsche werden nach Möglichkeit berücksichtigt.

1/4 Seite im Innenteil, 90 × 125 mm	95,00Euro
1/3 Seite im Innenteil, 185 × 80 mm	120,00Euro
1/2 Seite im Innenteil, 185 × 125 mm	150,00Euro
1/1 Seite im Innenteil, 210 × 297 mm*	260,00Euro

U2, U3 oder U4 (nur 1/1*) 350,00Euro

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

BEILAGENWERBUNG

Preise jeweils pro Blatt DIN A4 oder kleiner, bis 160 g/m²

Gesamte Druckauflage 160,00Euro

Diese Preise setzen die Lieferung der Beilage durch den Kunden voraus.

Die Beilage muss rechtzeitig zum Redaktionsschluss vorliegen.

KLEINANZEIGEN

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

Kontakt für Anzeigen: Annika Kunstmann annika@adue-nord.de

Service

In eigener Sache

CAT-BERATUNG

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

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

RECHTSBERATUNG

Die Dauer der Rechtsberatung beträgt 3 Stunden. Die Rechtsberatung findet regelmäßig an jedem **1. und 3. Montag** des Monats statt (vorbehaltlich Urlaubszeiten), und zwar **von 15 bis 18 Uhr**.

Nächste Termine: 6. Januar, 20. Januar, 3. Februar, 17. Februar 2020.

Der beratende Rechtsanwalt ist **Dr. Wolfram Velten**. Er ist zu den Sprechzeiten unter unserer speziellen Telefonnummer 040 21980939 erreichbar.

Die Rechtsberatung steht nur Mitgliedern des ADÜ Nord bzw. der kooperierenden Verbände offen und kann zu den angegebenen Zeiten telefonisch in Anspruch genommen werden.

Es gibt auch die Möglichkeit, persönliche Gesprächstermine in der Kanzlei von Dr. Wolfram Velten zu vereinbaren.

STEUERBERATUNG

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

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

Unter 040 35763513 beantwortet Hans Dohrndorf **werktags zwischen 17 und 18 Uhr** Ihre Fragen.

MITGLIEDERDATENBANK – AKTUALISIERUNGEN

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

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

ELEKTRONISCHER VERSAND (PDF-DATEI)

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

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

GEDRUCKTE AUSGABE

Jahresabonnement (4 Ausgaben mit je mindestens 28 Seiten): 27 Euro im Inland (inkl. 7 % MwSt.), 45 Euro im Ausland, inkl. Porto- und Versandkosten; zu bestellen über das Internet (www.adue-nord.de > Bestellungen).

Vorzugspreis für BDÜ-Mitglieder

Für BDÜ-Mitglieder kostet das Infoblatt-Abonnement 23 Euro im Inland (inkl. 7 % MwSt., inkl. Porto- und Versandkosten).

HINWEISE

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

REDAKTIONSSCHLUSS

Der Redaktionsschluss für das kommende Heft ist der

7.2.2020.

Veranstaltungen des ADÜ Nord

DIALOGO ITALIANO

Wir treffen uns vierteljährlich (März/Juni/September/Dezember), um über aktuelle Themen, die die italienische Öffentlichkeit und den beruflichen Alltag bewegen, zu diskutieren. Herzlich willkommen sind alle Kolleginnen und Kollegen aus dem Großraum Hamburg mit Arbeitssprache Italienisch, wobei eine Mitgliedschaft im ADÜ Nord nicht erforderlich ist. Der jeweilige Treffpunkt wird von Mal zu Mal vereinbart. Dazu kommen weitere Treffen, die an andere Veranstaltungen, beispielsweise des Italienischen Kulturinstituts, geknüpft sind (Lesungen, Kino- oder Theateraufführungen, etc.). Die neue Ansprechpartnerin ist:
Renate Albrecht mail@renate-albrecht.de

TABLE RONDE FRANCOPHONE

Nous nous rencontrons tous les deux mois durant une soirée pour échanger en français sur tous les aspects de notre activité et élaborer un réseau de coopération. Le groupe communique sur une liste de diffusion entre les différentes réunions. Bienvenue à toute personne intéressée, l'adhésion à l'ADÜ Nord n'est pas obligatoire. Pour tout renseignement, veuillez contacter:
sibylle@adue-nord.de.

КРУГЛЫЙ СТОЛ

«Круглый стол» существует с октября 2001 и всегда рад новым гостям. Членство в ADÜ Nord не обязательно. Кроме виртуальных встреч на платформе ~~Yahoo-Groups~~ Xing („Runder Tisch“ – Russische Sprachgruppe im ADÜ Nord) застолья проходят и «вживую». Хорошую возможность для встреч предоставляют ежегодно проходящие осенью Дни русского языка в Тиммендорфер Штранде, которые совместно организуют Hamburger Russischlehrer-Verband und ADÜ Nord. Некоторые участники «Круглого стола» регулярно принимают участие в их работе. Добро пожаловать к нашему столу!
Контактное лицо: Natalia Storm

Den «Круглый стол» gibt es schon seit Oktober 2001, und wir freuen uns immer über neue Mitglieder. Neben virtuellen Treffen in der Yahoo-Gruppe Xing-Gruppe („Runder Tisch“ – Russische Sprachgruppe im ADÜ Nord) treffen wir uns auch persönlich. Eine gute Gelegenheit dazu bieten die Russisch-Tage für Profis, die im Rahmen des Russischen Sprachseminars vom Hamburger Russischlehrer-Verband und vom ADÜ Nord jedes Jahr im Herbst organisiert werden. Einige «Rundtischler» nehmen dort regelmäßig teil. Herzlich willkommen an unserem Tisch!
Ansprechpartnerin: Natalia Storm

SPRACHGRUPPE SPANISCH

Die Sprachgruppe Spanisch, die sich bisher an jedem 3. Dienstag in geraden Monaten traf, sucht aktuell eine Nachfolgerin/einen Nachfolger für die Leitung sowie weitere Teilnehmer. Bitte melden Sie sich bei Interesse bei:
karmele@adue-nord.de

STAMMTISCH IN LÜBECK

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

EINSTEIGERSTAMMTISCH

Der Hamburger Stammtisch für Einsteiger ist die erste Anlaufstelle für Berufsanfänger, die sich mit Kollegen über Existenzgründung und berufliche Selbstständigkeit austauschen möchten. Der Einsteigerstammtisch findet unter der Leitung von Ute A. Dietrich an jedem letzten Donnerstag im Monat in der Geschäftsstelle des ADÜ Nord, Königstraße 26, statt.
Kontakt: Ute A. Dietrich
Telefon: 040 503545
E-Mail: ute@adue-nord.de

ÜBERSETZERSTAMMTISCH IN KIEL

Treffen in unregelmäßigen Abständen.
Infos unter: peter@adue-nord.de

