

## Liebe GLD-Mitglieder!

von Dorothee Racette, GLD Administrator

Wie jedes Jahr haben Jutta Diel-Dominique und ich wieder eine Menge Energie in die Planung der deutschen Konferenzbeiträge für unsere Tagung in Toronto gesteckt. Sie finden in dieser Ausgabe ein vollständiges Programm der Veranstaltungen in unserer Sprachkombination. Einige Vorträge werden zwar offiziell als MED etc. aufgelistet, jedoch von Mitgliedern unserer Division angeboten und sollten daher sicherlich auch zu „unserem“ Programm zählen. Wie immer können sich noch einige Zeiten und Anordnungen in letzter Minute verschieben. Die Zahl der Veranstaltungen, gerade auch im Abendprogramm, nimmt jedes Jahr zu. Da unser diesjähriges Konferenzhotel etwas abseits der Stadt liegt, haben wir dieses Jahr eine Happy Hour direkt im Hotel geplant (Freitag, 15. Oktober 17:30 – 18:30). Tickets für die Happy Hour können Sie gleich bei der Konferenzanmeldung mitbestellen.

Wie wir es derzeit wieder erleben, gibt es immer Mitglieder unseres Verbands, die mit dem einem oder anderen Aspekt nicht zufrieden sind und für eine Änderung plädieren. Ich halte das für völlig richtig, da eine sachliche und konstruktive Diskussion den Verband vor neue Herausforderungen stellt und uns alle dazu zwingt, uns auch unliebsamen Themen zu stellen. Die Entwicklung unserer Branche als Teil der gesamten Konjunktur stellt uns vor neue Fragen. Da viele von uns bereits freiberuflich arbeiten, stellt sich das Problems eines „Auslagerns“ weniger; vielmehr kann jedoch der Preisdruck von ausländischer Konkurrenz eine Herausforderung bedeuten. Unser gemeinschaftlicher Lösungsansatz im Verband war es bislang, das Berufsbild von Übersetzern und Dolmetschern an die Öffentlichkeit zu tragen und unsere Qualitätsanstrengungen weiter zu stärken. Sicherlich sind die neuen Zertifizierungsbedingungen als Teil dieser Kampagne zu verstehen.

Als freiberufliche arbeitende Übersetzerin fällt mir immer wieder auf, dass die rechtzeitige und respektvolle Bezahlung von Übersetzern oft nicht als Teil dieser Qualitätsanstrengungen verstanden wird. Dennoch wäre es völlig verfehlt, die einen oder anderen Mitglieder aus dem Verband ausschließen zu wollen. Die meisten Errungenschaften der ATA, wie auch die der GLD, sind das Ergebnis der geduldigen Zusammenarbeit von vielen ehrenamtlichen Teams, die sich aus den unterschiedlichsten Gruppierungen zusammensetzen.

### *In this issue...*

Liebe GLD-Mitglieder! .....	1
Perspektiven .....	2
Are You Ready to Meet Your Client? .....	4
Vom Bodensee zum Mississippi .....	9
Deutsche Veranstaltungen der ATA-Konferenz in Toronto .....	12
Calendar .....	15

## interaktiv

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

Opinions expressed in this newsletter are solely those of their authors. Articles are subject to editing. Submissions for publication are invited and may be mailed, faxed or e-mailed (the latter preferred) to the editors.

The copyright on all articles remains with the authors.

### Editor

Rainer Klett, Philadelphia, PA  
Tel.: 215-843-1843  
Fax: 215-843-1844  
[RainerKlett@aol.com](mailto:RainerKlett@aol.com)

### Proofreaders

Janice Becker, Chicago, IL  
Tel: 312-201-1626  
[gabtemail@ameritech.net](mailto:gabtemail@ameritech.net)

Susanne van Eyl, Pittsburgh, PA,  
Tel.: 412-341-3460  
Fax: 412-341-3494  
[Susanne.vaneyl@verizon.net](mailto:Susanne.vaneyl@verizon.net)

### Design & Layout

Rainer Klett, Philadelphia, PA  
Tel.: 215-843-1843  
Fax: 215-843-1844  
[RainerKlett@aol.com](mailto:RainerKlett@aol.com)

### German Language Division of the American Translators Association

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

### Officers of the GLD

#### Administrator

Dorothee Racette, Saranac, NY  
Tel: 518-293-7494  
Fax: 518-293-7659  
[dracette@owlang.com](mailto:dracette@owlang.com)

#### Assistant Administrator

Jutta Diel-Dominique, Thornton, CO  
Tel: 303-254-8389  
Fax: 303-254-8399  
[juttadd@estreet.com](mailto:juttadd@estreet.com)

#### Website Committee Chair

Michael Wahlster, Columbia, MO  
Tel: 573-445-6537  
Fax: 573-445-7068  
[mm9@sbcglobal.net](mailto:mm9@sbcglobal.net)

In meinen wenigen Jahren als Vorsitzende der GLD habe ich die Gelegenheit gehabt, hinter die Kulissen der ATA zu blicken, und meine Hochachtung vor dem Engagement und dem Einsatz dieser Teams ist während dieser Zeit beständig gewachsen.

Dies ist mein letztes Schreiben als Vorsitzende der German Language Division an Sie, da ich mit der Jahresversammlung in Toronto nach vier Jahren mein Amt abgebe. Ich bin sicher, dass die GLD unter der Leitung von Frieda Ruppenner-Lind und Jutta Diel-Dominique in guten Händen ist und bedanke mich für Ihr Vertrauen und Ihre Freundschaft während der vergangenen Jahre. Ich freue mich auf das Wiedersehen in Toronto und verbleibe mit herzlichen Grüßen, Ihre D.R.

---

---

## Perspektiven

Als Freiberufler ist man ständig im Dienst und hat, trotz der Bezeichnung, praktisch nie frei. Auch wenn wir ab und zu mal etwas ruhigere Tage haben, sind wir doch grundsätzlich entweder beschäftigt oder abrufbereit. Wir arbeiten oft an mehreren Projekten gleichzeitig und sind auf viele Tage im Voraus ausgebucht. Ein Zeitplan muss erstellt und eingehalten werden. Ich erinnere mich an Martha, die Köchin aus dem Film *Bella Martha (Mostly Martha)*, die zu dieser Herausforderung meinte „Logistik ist die halbe Miete“. Das trifft sicherlich nicht nur auf die Gastronomie zu, sondern auch auf uns. Die Arbeitsabschnitte müssen voraussehbar sein und die Abgabetermine sind verbindlich. Letzteres ist besonders wichtig und jeder Projektmanager wird diesen Punkt als einen der wichtigsten nennen.

Zu dumm, wenn unsere Planung plötzlich durcheinander gerät. Dies widerfuhr mir vor ein paar Wochen, als ich nach einem Verkehrsunfall plötzlich mit Gehirnerschütterung, Knochenbrüchen und Prellungen ins Krankenhaus eingeliefert wurde. Als ich von der Notaufnahme in die Station gerollt wurde (wenn man sich dabei nicht rühren kann, ist man wirklich, wie in *ER* gezeigt, dazu verleitet, die Deckenlampen zu zählen, die am Horizont vorbeihuschen), war mein erster Gedanke: „Gott sei Dank bin ich krankenversichert“ und gleich darauf der zweite Gedanke: „ach du meine Güte, zu Hause auf meinem Computer liegen einige Tausend Wörter übersetzter Text, der morgen früh in New York erwartet wird und redigiert werden soll. Na ja, vielleicht kann ich nachher beim Kunden anrufen und ihn bis morgen vertrösten, bis dahin bin ich bestimmt wieder zu Hause“.

So naiv und Pflicht bewusst war ich in diesem Moment, dass ich mir selbst

vormachte, innerhalb eines Tages wieder einsatzbereit zu sein. In Wirklichkeit war ich erst zwei Tage später wieder zu Hause, konnte eine Woche lang praktisch überhaupt nicht arbeiten und danach nur ein paar Stunden täglich. Die Lösung zum Problem der brachliegenden Übersetzung kam praktisch ohne mein Zutun. Ein Freund, der einen Schlüssel zu meiner Wohnung hatte, sorgte dafür, dass besagter Text noch am gleichen Abend von meinem Computer zu Hause an die Kollegin zum Redigieren geschickt wurde. Außerdem schickte er den nächsten Abschnitt des Auftrags, der noch übersetzt werden musste, auch gleich an die Kollegin, die den Text auch prompt am nächsten Morgen erledigte und einer weiteren Kollegin zum Redigieren schickte. All das geschah wie von selbst! Und bevor ich mich um die Frage der Abrechnung kümmern konnte, wurde mir signalisiert: „Lass mal gut sein, berechne dem Kunden die gesamte Übersetzung. Wir helfen dir gerne aus, zumal du ja einige Tage kein Einkommen haben wirst.“ Bei so großzügiger Hilfe blieb mir fast die Spucke weg.

Die Lektion von der Geschichte: Schätze deine Kolleginnen und Kollegen und helfe ihnen aus; wer weiß, wann du selbst Hilfe brauchst. Vor allem als Freiberufler und Single ist es ungemein wichtig, ein funktionierendes soziales und berufliches Netz zu haben. Vielen Dank an Sabine und Susanne für euren spontanen und großzügigen Einsatz!

In diesem Sinne allseits frohes Schaffen

Rainer Klett



## **How to Subscribe to the GLD E-mail List**

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

[gldlist-owner@yahoogroups.com](mailto:gldlist-owner@yahoogroups.com)

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

# Are you Prepared to Meet Your Client?

by Danilo Nogueira

This article first appeared in the *Translation Journal* in October 2003.  
Reprint with the author's permission

**T**he phone rings: it is a client. A welcome event these days—and not a very frequent one for many of us. But, are you prepared to answer that call?

**Clients call because they need information**, and we should be prepared to provide the information they require in a clear, precise, and concise way. You see, any hesitation will be perceived by the client as lack of confidence and lack of confidence is just like blood: once the client smells it, he will get ready for the kill and try to squeeze you for a discount.

If asked for a discount and you decide to refuse it, do not engage in explaining the whys and wherefores of your refusal. For instance, take the client who calls for a quote (as opposed to the client who calls and says how much he is willing to pay). Your quote should depend on the type of job: a PowerPoint presentation may cost more than a plain Word file with the same number of words. So before answering, you should make sure you know exactly what the client wants. Woe is the translator who says "LSD 12 per word" only to learn that it is a PowerPoint presentation and the client does not have the electronic file but only an old, faint fax he will re fax to you. No way you can say "sorry, in that case it will be LSD 12.01." The client will claim, "But you did say twelve a word, didn't you? How much do you charge, anyway? Could we possibly have a firm quote on this job, please?" (In case you don't know, "LSD" is the abbreviation for "Lower Slobovian Dinar").

## Every Job has its Price

So, first of all, make sure you understand what the client wants and needs. *Wants* and *needs* are different concepts. The client may want "A," but your experience as a translator may indicate that he needs "B." Be prepared for some client education at this point.

But once you have agreed on the nature of the job at hand, you have to quote a price. This, of course, requires that you have a firm resolve concerning what you will charge for your services. Most translators I know do not. They do establish a price schedule, but they start revising it down as soon as they are aware there is a client at the opposite end of the telephone line and can but stammer an answer.

This probably arises from two factors: (1) most of us are afraid to lose the job and (2) many of us find charging for translation work a bit embarrassing or find our fees somewhat excessive—although most of us claim we are underpaid.

## A Tool of the Trade

Some translators are so embarrassed by any discussion of money matters that they would gladly surrender their right to make their own prices to some entity that would tell them what to charge and take the responsibility for that. Then they could say "the official schedule is..." and, if the bank balance fell to an unbearably low level, they could claim they could not help it; they were charging as much as the

schedule permitted.

There are too many variables affecting price and the market is so segmented that it is impossible to set a schedule that could take care of all possibilities. And official schedules are notoriously easy to circumvent, as everybody knows.

But even if a perfect schedule could be created, pricing is an invaluable marketing tool, and I would not waive my freedom to set my own prices.

### **Fear of Starving**

The fear of losing the job has its reasons; they are well known and very real. The embarrassment about charging for our work or being considered too much of a mercenary—and what is a *free lance* but a *mercenary soldier*?—is pure rubbish. There is no way you can "overcharge" an agency: agencies know the market and cannot be fooled.

There is no way you can overcharge a direct client either: they will ask for quotes from several other people, before making their decision. Of course, you can fool your neighbor into believing translators are paid ten dollars a word, provided the neighbor has not seen your car, but that is a different story.

The embarrassment may be linked to the fact that too many of us consider translation an art and ourselves as humanists and benefactors of humanity that should live the life of a mendicant friar for the general benefit of our brethren. C'mon, pal, be your age.

### **The Importance of Being Firm**

But let's get back on track. You should decidedly gather information before quoting a price but do not use the information-gathering stage of the conversation to stall for time and postpone the hour of truth. As soon as you have established what you are expected to do and that you can do it, just state your price firmly and in simple words: "that will be X per source word, payable in 30 days, net" or whatever.

Do not interpolate an introduction like "well, you see, as to prices, recently we have had to add a cent or two to our fees, which we had kept at the same level for over five years, with all that inflation and whatnot and the price of bananas going up practically every week ..." This will usually be perceived as a clear invitation to answer with a "you are lucky, competition has forced us to slash our prices and we were hoping our suppliers would cooperate..." So, just state your price and add something like "it is a tight deadline, but I can make it if you give me the green light now."

### **Discount all Requests for Discounts**

Many a client will ask for a discount at this stage. Many of my colleagues will just quote a price a bit above what they are really prepared to accept in order to grant the discount and "make the client happy." I do not, because granting discounts to those who ask for them will penalize the nice people who don't ask for discounts and haggling in general both embarrasses and irritates me.

Of course, if there is a cheaper way to deal with the job, it is my duty to bring it to the client's attention. That is both ethics and good business strategy, in the long run, because it helps build customer trust and loyalty.

## **A Discount by any other Name...**

One of my projects for the future is a long article on the typology of discounts. The pretexts clients find for asking for discounts have always fascinated me. There is the *first-job* discount, but there also the *frequent-customer* discount, which in my eyes seem to contradict each other; there is the *big-job* discount, as if our pay should be inversely proportional to the quantity of work we do; there is the *steady-job* discount, as if we should grant the client a discount for running the risk of losing all other clients for their sake, there is the *discount for possible future jobs* which is actually a discount for nothing at all, because the future jobs won't materialize; there is the *we-have-been-forced-to-grant-the-final-client-a-discount* discount, as if we were responsible for the fact that they were too incompetent to strike a good deal with *their* client; there is the *we-are-in-a-crisis* discount, as if they paid us a bonus when they did not; and there is the academic discount, asked for by those guys who believe we should invest in *their* education so that they can climb up the academic ladder.

Accept a low-paying job if you must, but remember that none of the above is a *reason* to grant a discount, although they may make up good pretexts for begging for one. There is no reason you should give a discount to absolutely anybody in this world. And, please, if asked for a discount and you decide to refuse it, do not engage in explaining the whys and wherefores of your refusal. Just say "sorry, I cannot accept the job at that rate." Explanations beget explanations and you will find yourself involved in an endless metaphysical discussion of meaningless issues that have no bearing upon anything of remote interest or importance to you—or anybody else for that matter.

Clients who ask for discounts are not interested in your circumstances: they are exclusively interested in getting a discount. The contents of the conversation do not matter and the client is not paying any attention to what is said: it is just empty blabber, usually a mere repetition of standard formulas that have lost their meaning. The sooner the conversation ends, the sooner you can do something useful.

The newest argument employed by discount-beggars is used against third-world translators: "too high for X" (fill in with the name of your country of residence). To this, I have an answer that has worked well for me and I would like to share with all of you: "I don't work here; I just live here. All my clients are abroad." A long discussion on the comparative prices of computers and cars in different countries may be of deep interest to economists, but has no effect on the general issue, viz., the client wants a discount.

In other cases, my answer is just a polite, firm unwavering "sorry, no," possibly followed by an equally firm and pointed the fee I quoted is the fee I am paid by all of my clients and they do not complain."

## **The Client who Quotes a Fee**

Many clients will *quote* a fee instead of *asking* for one. Some translators feel insulted, but I do not. In fact, given the present situation of the market, some clients ask for a fee as a means of intimidation, which I think is a lot worse. Some of the fees offered are extremely low; others are on the level.

There are three possible replies to an offer, after you are given the specs required for proper evaluation: (1) "yes, of course;" (2) "I'm sorry but I cannot possibly make the deadline;" and (3) "my lowest possible fee for this sort of job is X."

Some of our colleagues claim that a client who quotes a fee that is too low deserves to be insulted and even proudly brag about their vitriolic vituperations to such clients. Now, my mom taught me I should be polite at all times. I do lose my temper every once in a while, but I am not proud of my outbursts of verbal violence and do not think they are anything to boast of. Insulting the client may help release steam but will not earn us better pay; as a business strategy, it is useless and probably counterproductive.

## **If you Offer Peanuts...**

And equally useless is the hackneyed strategy of saying "if you offer peanuts, you will attract monkeys." The sentence may be true, but it is very inelegant and so is its more polished variant "my fees are commensurate with the quality of my work." Both reflect lack of respect for our colleagues who charge less than us, for whatever reason—and, before using it, you might want to consider the possibility that some other people may charge more than you do.

In addition, it is an unpaid comment on work we have not seen. On occasion, I have been asked to evaluate tests done by other translators. In those cases I have always submitted reasoned reports on my findings, plus an invoice. But I consider it both unethical and against good business practice to give a free, unsupported and unasked-for opinion on a translation that is still to be made by someone I do not even know.

## **An Opportunity for Client Education?**

Many colleagues would not agree with me on the above. They claim I am missing chances to educate the client. I am all for client education. But you educate the client on things the client does not know. And clients, agencies more than any other of them, know exactly what they are doing and looking for. They do not need education concerning translators' fees. In addition, it is my considered opinion that a plain no has plenty of educational value.

You can educate the direct client who sends you a pdf file into understanding that, had they sent you a Word file, you would be able to charge less and provide a better job. However, you cannot educate the PM who asks you to do a translation for a price that is far below your fee schedule; the guy either cannot or will not pay more.

## **Measure for Measure**

Perhaps we should now touch on the matter of quantification. Too much blood has been needlessly shed on the matter of work quantification. My motto is: the client's unit is my unit. If my client pays by the source word, that is OK by me. If he wants to pay by the target word, that is equally fine. If he pays by the character, that is swell. If he pays by the character, minus spaces, that is absolutely tops. I couldn't care less. I just adjust my fees accordingly. That has required a few sorties into the realm of higher math, which is Terra Ignota for me, but my travails have been well rewarded.

Brazilian translators are traditionally paid by the *lauda*, a unit that has more definitions than it contains words. Many Brazilian translators cling to their *laud*s as if they would drown without them and hold on to their particular *lauda* definitions as if they were articles of the True Faith. And pity the client who asks for a *lauda* that is considered unreasonably big.

When the client asks for a quote, I just ask whether it is a quote by the word, *lauda*, character, line, bagful or whatever and whether the price should be based on the target or source texts. If the client is Brazilian and says they want a per-*lauda* quote, I ask what is their definition of *lauda*. If they have no definition, I will define it as one thousand characters, including spaces, and make sure the client understands what I say.

Not that I consider that definition in any way superior to the others: any definition will do, provided it is made clear to both parties. If the client claims my *lauda* is too small, I will ask what they consider a reasonably sized *lauda* and quote accordingly.

If the guy does not want to pay for the spaces, no sweat, he does not have to. But the fee is upped 20%, and so on. Conversely, if the client quotes a fee, before accepting or rejecting the job, I make sure I understand how the work is quantified so that I can adjust my response accordingly. If the fee is too low or if the prospective client finds my fee too high, there is no deal. But that has nothing to do with the unit of measurement itself. I will not reject a good real estate deal just because I measure areas in hectares and the other guy wants them measured in acres.

### **And the \$64,000 Question Is...**

Of course, there are two \$64,000 questions, not just one: how much to charge and how to make it to the "highest-earners" club. One thing at a time and I am afraid there is no simple answer to either.

From this and my other writings you may already have surmised that I do not think prices are in anyway related to costs. Some people are capable of earning higher margins than others and, in addition, it is not easy to determine the costs incurred by an independent translator, because it is often impossible to segregate office from home. But that is another story, and not a very important one.

You can charge as much as the market will bear, and there is nothing wrong with it; supply and demand also work in your favor, on occasion. However, the correct price for you is not always the highest the market will bear. The correct price is the one that will maximize your income and that may be a little less than the maximum you can charge.

The exact amount will vary a lot because the market is highly segmented. In other words, there is no such a thing as a "translation market." There are a myriad of translation markets and the best fee for the guy who translates films into Urdu is not necessarily the best fee for the guy who translates patents into English. We would be able to position ourselves better if we knew what the next guy is charging, but this type of information is often difficult to acquire and, when available, is often unreliable. So you will have to do a lot of guessing, based on your current workflow.

### **Maximizing Your Income**

Finally, we have the question of how to be admitted the high-earners' club. Climbing the professional ladder is an unending task, no matter how many steps you have below you, there are twice as many above.

Professional advancement requires a two-pronged approach: you must both invest heavily in the profession and market your services as actively as you can. You may also have to make some difficult choices. For instance, there is no such a thing as a well-paid translator of philosophy books. This may be very frustrating to many of us and, at a certain point in my life, frustrated me too, because of my love for the history of music, which is not exactly a cornucopia of translatorial income. No more. I have come to the conclusion that I want to be a translator, and a well paid one, regardless of the subject to be translated.

This, perhaps, is the first step to climb in the professional ladder...

© Copyright Translation Journal and the Author 2003

**Danilo Nogueira** is an English into Brazilian Portuguese translator living in Sao Bernardo, Brazil and can be reached at [danilo.tradutor@uol.com.br](mailto:danilo.tradutor@uol.com.br)



# Vom Bodensee zum Mississippi

## ... und zum Missouri

von Frieda Ruppaner-Lind

Eigentlich ist es nicht verwunderlich, wenn es einem als „Seehaas“ immer wieder zum Wasser zieht. Dazu muss ich anmerken, dass ein „Seehaas“ jemand ist, der vom Bodensee stammt. Jedenfalls ging es mir so, ohne dass das eigentlich geplant war. Aber erst mal der Reihe nach:

Der Start für meine heutige Arbeit als Übersetzerin stand eigentlich unter keinem guten Stern. Schon im ersten Jahr im Gymnasium in meiner Heimatstadt Konstanz stellte sich heraus, dass ich mit Französisch, meiner ersten Fremdsprache, auf dem Kriegsfuß stand. Eigentlich hatte ich mich darauf gefreut, neben Schweizerdeutsch jetzt auch eine „richtige“ Fremdsprache zu lernen, aber da es nicht so schnell voranging, wie ich es mir vorgestellt hatte, verlor ich nicht nur bald das Interesse daran, sondern auch den Anschluss. Ein Jahr später, als die Noten immer schlechter wurden, verfrachteten mich meine Eltern in ein Pensionat in der französischen Schweiz, wo ich in den Sommerferien meine Französischkenntnisse aufpolieren sollte. Irgendwie muss dort der Funke übergesprungen sein, denn im darauf folgenden Jahr verbrachte ich (dieses Mal freiwillig) den Sommer wieder in der französischen Schweiz und meine Sprachkenntnisse machten erstaunliche Fortschritte. Die weiteren Jahre im Gymnasium verliefen dann vor allem auf dem Gebiet der Fremdsprachen, einschließlich Latein, recht erfolgreich, wenn man davon absieht, dass Pferde meine große Leidenschaft waren und ein großer Teil meiner Freizeit eher dem Reitsport als den Schulaufgaben gewidmet wurde. Obwohl sich damals noch kein endgültiges Berufsziel herauskristallisiert hatte, wollte ich auf jeden Fall etwas mit Sprachen weiterverfolgen.



Nach dem Abitur begann ich dann mit dem Französischstudium am Sprachen & Dolmetscher Institut München. Gleichzeitig blieb ich auch noch der Reiterei treu und versuchte sowohl Studium als auch Sport irgendwie gleichzeitig zu verfolgen. Nach zwei Jahren und dem bestandenen Vordiplom zeichnete sich ab, dass jetzt eine Entscheidung getroffen werden musste, da beides gleichzeitig nicht mehr durchzuziehen war. Man bescheinigte mir zwar Sprachtalent, wunderte sich aber auch über meine häufige Abwesenheit. Ich dachte an eine kleine Pause vom Studium von vielleicht ein bis zwei Jahren und kehrte wieder an den Bodensee zurück, um mich um die elterliche Pferdezucht und die Ausbildung von Pferden zu kümmern. Diese „kleine“ Pause dehnte sich dann immerhin auf fünf Jahre aus, während denen ich dann vom Frühjahr bis in den Herbst hinein mit dem Pferdeanhänger in ganz Süddeutschland auf Turnieren unterwegs war.

Das Ziel, mein Sprachstudium wieder aufzunehmen, verlor ich dabei nie ganz aus den Augen, obwohl ich wusste, dass ich dann die Reiterei an den Nagel hängen müsste. 1975 war es dann so weit und ich schrieb mich an der Universität Heidelberg am Institut für Dolmetschen und Übersetzen ein: mit Englisch und Spanisch als erste bzw. zweite Fremdsprache und Volkswirtschaft und später Entwicklungsökonomie als Sachfach. Dieses Mal nahm ich die Sache ernster als zuvor in München,

zumal ich merkte, dass ich die für mich richtige Wahl mit diesem Studium getroffen hatte. Vor allem Spanisch, welches ich als neue Sprache dazugenommen hatte, machte nach mehreren Aufenthalten in Spanien viel Spaß und ich hatte vor, den beruflichen Schwerpunkt auf diese Sprache zu verlegen.

Nach vier Jahren machte ich dann meinen Abschluss als Diplom-Übersetzer und hatte bereits kurz darauf ein paar interessante Stellen in Aussicht. Eine davon war eine Position als Übersetzerin in Kolumbien für eine internationale Organisation, wo ich bereits in die engere Wahl gekommen war. Wenn da nur nicht ein Amerikaner namens Jim Lind gewesen wäre... Wir lernten uns bei einer Geburtstagsfeier eines gemeinsamen Bekannten kennen und anstatt mich für Südamerika zu entscheiden, nahm ich eine Stelle als Fremdsprachenkorrespondentin in meiner Heimatstadt Konstanz an. Das war näher an Heidelberg, wo Jim wohnte, und nicht so weit weg wie Südamerika und auf diese Weise konnte man sich besser kennen lernen.

In meiner neuen Stelle wurde zwar mehr Englisch als Spanisch verlangt, aber ansonsten war die Arbeit äußerst interessant. Meine Aufgabe bestand darin, sämtliche Arbeiten in der Fernostabteilung eines Maschinenherstellers zu erledigen und in Abwesenheit meines Chefs Musterangebote für Ziegeleianlagen auf Englisch zu erstellen. Das brachte u.a. den Vorteil mit sich, dass ich mir zusätzlich zu den im Studium erworbenen theoretischen Kenntnissen recht gute Grundkenntnisse im Maschinenbau aneignen konnte. Mindestens einmal in der Woche nahm mich einer der Ingenieure in die Werkshalle mit, damit ich den Herstellungsprozess und die fertigen Maschinen sehen konnte. Wenigstens wusste ich jetzt, was ich in den Angeboten auflistete! Ein anderer, faszinierender Aspekt dieser Stelle bestand darin, dass bereits Textverarbeitungssysteme eingesetzt wurden. Im Vergleich zur elektrischen Schreibmaschine, mit der ich noch kurz zuvor meine Diplomarbeit getippt hatte, war dies ein echter Lichtblick!

Nach etwas über einem Jahr wurde mein damals noch zukünftiger Mann 1980 von seiner Firma John Deere an den Hauptsitz des Unternehmens in Moline, Illinois, versetzt. Nachdem er zehn Jahre in Deutschland gelebt hatte, fiel es ihm nicht sehr leicht, in eine relativ kleine Stadt im Mittleren Westen der USA zu ziehen. Als ich hörte, dass Moline direkt am Mississippi lag, klang das für mich auf jeden Fall sehr interessant und ich hatte keine Bedenken, den Sprung über den großen Teich zu wagen. Immerhin zog ich vom größten See Deutschlands an den größten Strom Nordamerikas. Im darauf folgenden Jahr heirateten wir dann und ein paar Monate später wurde mir von John Deere eine Stelle in Overseas Public Relations angeboten. Obwohl das einen sehr internationalen Klang hatte, wurden meine Fremdsprachenkenntnisse nicht so sehr in Anspruch genommen, wie ich mir das vorgestellt hatte. Bis auf wenige Übersetzungen und gelegentliche Werksführungen mit ausländischen Besuchern tippte ich in erster Linie Geschäftsbriefe und erledigte andere Büroarbeiten.

Nach etwas über einem Jahr begann ich damit, nach Übersetzerfirmen zu suchen, mit dem Ziel, erste Kontakte zu knüpfen und als freiberufliche Übersetzerin Fuß zu fassen. Anfang der 80er Jahre bedeutete das natürlich, dass man in den gelben Seiten des Telefonbuchs nachsehen musste. In der Gegend, wo wir wohnten, den sog. Quad Cities bestehend aus Moline und Rock Island in Illinois und Bettendorf und Davenport in Iowa, gab es überhaupt keine Übersetzerfirmen. Ich schrieb daraufhin zwei Firmen in Cedar Rapids, Iowa, an und eine dieser Übersetzerfirmen schickte mir postwendend eine Probeübersetzung und anschließend den ersten richtigen Auftrag. Innerhalb von ein paar Wochen kam dann das erste große Projekt in Form eines Handbuchs und von da an nahmen die Aufträge ständig zu und ich kündigte meine Stelle bei John Deere.

Zu dieser Zeit kamen auch die ersten PCs auf den Markt und ich erwarb sofort einen Apple III. Da das Textverarbeitungsprogramm dafür in den USA nur auf Englisch zu haben war, kaufte ich die deutsche Version beim nächsten Deutschlandbesuch. Es war faszinierend, wie schnell sich die Technik auf diesem Gebiet entwickelte, und ich war davon begeistert.

In dem Maße, wie die Aufträge zunahmen und sich meine freiberufliche Tätigkeit als eine tragfähige Sache herausstellte, wurde ich mir doch immer mehr der Isolation bewusst, in der ich arbeitete. Zu tun hatte ich genug, vor allem als dann unser Sohn auf die Welt kam und sich das Übersetzen

eine Zeit lang mehr zu einer nächtlichen Tätigkeit entwickelte. Als ich dann von einem Kollegen, mit dem ich am selben Projekt arbeitete, von einer Übersetzervereinigung namens ATA erfuhr, beschloss ich 1987, dort Mitglied zu werden. Das brachte den Vorteil mit sich, dass man nach bestandener Akkreditierung in das Mitgliederverzeichnis aufgenommen wurde und sich so einen größeren Kundenkreis erschließen konnte. Die einzige Akkreditierungs-Prüfung in Reichweite fand damals in Lawrence, Kansas, statt und bedeutete eine siebenstündige Fahrt mit dem Auto! Ich legte nicht nur die Prüfung ab, sondern nahm auch an einem Workshop von MICATA teil. Es war eine der besten beruflichen Erfahrungen, die ich damals machte. Endlich gab es eine Gelegenheit für den Erfahrungsaustausch mit Kollegen und meine Vermutung, dass es im Mittleren Westen kaum Übersetzer zu geben schien, stellte sich glücklicherweise als falsch heraus, auch wenn diese etwas weiter weg waren. Einige dieser Kollegen wurden zu guten Freunden und das Gefühl der beruflichen Einsamkeit verflüchtigte sich zusehends.

Als dann auch das Internet für Normalsterbliche zugänglich wurde und mit FLEFO eine der ersten virtuellen Übersetzergruppen vorhanden war, wurde die Sache immer interessanter. Allein die Tatsache, dass die Terminologiesuche erleichtert wurde oder dass man Kollegen via Internet um Rat fragen konnte, war einfach faszinierend. Eine Kollegin überredete mich dann dazu, nach jahrelanger ATA-Mitgliedschaft doch endlich mal an der nächsten ATA-Konferenz teilzunehmen, die 1997 in San Francisco stattfand. Trotz Familie und Arbeit nahm ich mir die Zeit dazu und habe es bis heute nicht bereut. Eigentlich habe ich seither keine der Konferenzen ausgelassen und bei der ATA-Konferenz in Los Angeles in 2001 hielt ich zusammen mit dem Inhaber einer Übersetzerfirma einen Vortrag mit dem Titel „The Freelancer – Translation Company Relationship in the Dawning Age of e-Commerce“. Auch wenn man vielleicht im Lauf der Jahre meint, man wüsste schon Einiges, so lernt man immer noch etwas hinzu und hat vor allem die Möglichkeit durch den Austausch mit Kollegen seinen Horizont zu erweitern.

1999 verlegte John Deere die Abteilung meines Mannes in einen Vorort von Kansas City und wir zogen so vom Mississippi direkt zum Missouri, was zwar nicht wie der Bodensee ist, an den es mich jährlich zieht, aber doch eine sehr interessante und recht weltläufige Stadt. Ein weiterer Vorteil ergab sich dadurch für mich, dass hier mit MICATA eine Gruppe von Kollegen existierte, mit denen ich schon seit Jahren in Verbindung stand. Es dauerte dann auch nicht lange, bis ich eine aktivere Rolle in dieser Gruppe übernahm und bei Workshops und regionalen Konferenzen organisatorisch und im Rahmen von Vorträgen mitwirkte. Ende August in diesem Jahr beendete ich meine dritte Amtszeit als Präsident und habe inzwischen meine neue Rolle als Schriftführerin angetreten.

Falls sich jemand wundern sollte, was aus der Leidenschaft für Pferde geworden ist: sie ist immer noch vorhanden, allerdings als gelegentliches Hobby und nicht mehr als (beinahe) Beruf. Wenn mir der Übersetzerfrust zu sehr zusetzt, dann verschwinde ich auch mal für ein bis zwei Stunden und gehe ins Fitnesscenter zum Gewichtheben. Aber keine Angst, der Umfang des Bizeps bewegt sich noch im normalen Bereich!

**Frieda Ruppaner-Lind** lebt als freiberufliche Übersetzerin in Leawood, einem Vorort von Kansas City. Neben ihrer aktiven Mitgliedschaft in der ATA ist sie vor allem im regionalen Bereich als Vorstandsmitglied von MICATA, dem Mid-America Chapter der ATA, engagiert. Sie ist per E-Mail erreichbar unter [frieda@friedadot.com](mailto:frieda@friedadot.com)

# Join us in Toronto

ATA 45th Annual Conference  
Sheraton Centre Hotel  
Toronto, Canada

October 13-16, 2004



## Überblick über die deutschen Veranstaltungen

G-1

**Translating German Legalese IV: A Cook's Tour of Corporation Law**  
**Joe McClinton and Lois M. Feuerle, PhD, JD**

What on earth is an "SE," a "KgaA," or a "GmbH & Co. KG," and how do you convert it into English? In this overview, we'll outline some of the many different types of companies under German law, some of the principles governing their formation, capitalization, and operation, and what to do with the basic terminology of corporate structures and documentation. We'll also look at some trickier and more exotic points, especially in regard to mergers and acquisitions (minority squeeze-outs, the "dissolution without liquidation," etc.) and corporate governance (the new Corporate Governance Code, related-party transactions, etc.).

G-2

**Comparative Law, Mixed Legal Systems, and Harmonization of Private Law: A Comparative Scientist's Perspective on Translating English<>German Contracts**  
**Presenting Language: German**  
**Detlev Witt**

This presentation will use translated contract texts as examples to analyze the contribution of comparative legal studies in clarifying terminology issues at the interface between civil law and common law. After a brief overview of the most essential differences between U.S. and German contract law, we will examine how mixed legal systems, in which the elements of civil law and common law are merged, address the linguistic challenges inherent in these diverging legal concepts. Finally, we will take a look at the efforts to harmonize private law in the European Union by establishing a connection between civil law and common law.

G-3: CANCELLED

G-4

**Some Challenges in Terminological Lexicography**

**Presenting Language: German**

**Vittorio Ferretti**

The presentation reports on the challenges of writing a dictionary from the author's perspective. Topics will include: 1) the problem of appropriate segmentation of subject fields for terminology purposes; 2) the wealth and mess of synonyms; 3) predilection of specialists to use metaphoric terms; and 4) searching for the right usage of Anglicisms in English>German translations.

G-5

**Translating Product Literature**

**Eve E. Hecht**

This presentation is based on a course given in New York University's Translation Studies Program. We will look at texts written as advertisements, product inserts, directions, safety warnings, and packaging copy, especially for products being sold far from their original markets. This type of translation, which almost every translator has confronted, combines creative copywriting with an awareness of legal, safety, and other concerns. The translator's task, like that of the original writer's, is to balance "You will love our product!" with "By the way, it could seriously injure your child."

G-6

**International Accounting Standards/International Financial Reporting Standards in Germany--New Developments and Old Problems**

**Presenting Language: German**

**Hans G. Liepert**

The European Union has determined that the IFRS (International Financial Reporting Standards--formerly IAS - International Accounting Standards) shall be the future European standard for all companies listed on the stock exchange. However, important IAS standards have not been adopted by the EU. Many IFRS rules clash with German national legislation (HGB, the German Commercial Code). Will this result in two sets of financial statements in Germany? What is the function of the translator in this dispute? Many questions and numerous examples from official Accounting Standards Board translations will be handled during this seminar.

G-7

**German Language Division Annual Meeting  
Dorothee Racette**

G-8. CANCELLED

G-9: CANCELLED

G-10

**Can You Certify This?  
Barbara M. Müller-Grant**

"Can you certify this?" is a question frequently heard by translators everywhere. This presentation will cover a number of aspects concerning the certification of translations in Germany, including the qualifications necessary for a translator in Germany to be able to certify his or her own translation of a document and the procedures for having such certifications recognized abroad (i.e., inside and outside of the European Union). In this connection, the "Apostille" could have implications for translators based in America.

G-11

**Translation Quality Revisited: Cheap Never Pays  
Presenting Language: English with German and English examples  
Dieter Waeltermann**

Quality in translation is increasingly important in today's competitive and exceedingly global, yet shrinking market. Quality can make or break a product's entry on the market, as well as impact a company's image for years. Recently, some German companies entering the global market have chosen to rely on in-house and/or in-country translation service agencies and translators. This presentation will focus on the whys and wherefores of several of these endeavors, giving numerous samples to illustrate existing shortcomings. In addition, guidelines and tips on selecting appropriate venues to achieve top-quality translations for top-quality products will be discussed.

# Termine

Was	Wann	Wo	Kontakt/Informationen
ATA, Annual Conference	Oct. 13 - Oct. 16, 2004	Toronto, Canada	E-mail: <a href="mailto:ata-hq@atanet.org">ata-hq@atanet.org</a> Information: <a href="http://www.atanet.org">www.atanet.org</a>
ADÜ-Nord, Fachkonferenz: Languages and the Media	Nov. 3 - Nov. 5 2004	Berlin Germany	ADÜ-Nord Information: <a href="http://www.adue-nord.de/">www.adue-nord.de/</a>
UNIVERSITAS, Conference: Perspektiven im 21. Jahrhun- dert	Nov. 4 - Nov. 6, 2004	Vienna Austria	E-mail: <a href="mailto:info@universitas.org">info@universitas.org</a>
ATA, Annual Conference	Nov. 9 - Nov. 12 2005	Seattle, WA	E-mail: <a href="mailto:ata-hq@atanet.org">ata-hq@atanet.org</a> Information: <a href="http://www.atanet.org">www.atanet.org</a>

Please note: If you know of any upcoming events that are of interest to other readers, please forward the information to the editor ([RainerKlett@aol.com](mailto:RainerKlett@aol.com)). Your help is much appreciated. The Calendar listing of conferences, seminars, workshops, etc. includes only some of the upcoming events that might be of interest to GLD members. More comprehensive information is available on the organizers' Web sites, such as:

[www.atanet.org](http://www.atanet.org), [www.bdue.de](http://www.bdue.de), [www.adue-nord.de](http://www.adue-nord.de), [www.ciuti-akademie.com](http://www.ciuti-akademie.com), [www.fit-ift.org](http://www.fit-ift.org),  
[www.najit.org](http://www.najit.org), [www.sdi-muenchen.de](http://www.sdi-muenchen.de)