



MASTERARBEIT / MASTER'S THESIS

Titel der Masterarbeit / Title of the Master's Thesis

„Spezialisierungswege von freiberuflichen
FachübersetzerInnen. Eine qualitative Untersuchung zur
fachlichen Positionierung von FreiberuflerInnen auf dem
Übersetzungsmarkt“

verfasst von / submitted by

Katja Deinhofer, BA BEd

angestrebter akademischer Grad / in partial fulfilment of the requirements for the degree of

Master of Arts (MA)

Wien, 2021

Studienkennzahl lt. Studienblatt /
degree programme code as it appears on
the student record sheet:

A 070 331 342

Studienrichtung lt. Studienblatt /
degree programme as it appears on
the student record sheet:

Masterstudium Translation Deutsch Englisch

Betreut von / Supervisor:

Univ.-Prof. Dr. phil. habil. Hanna Risku

„Was immer du tun kannst oder träumst, es zu
können, fang damit an.“

Johann Wolfgang von Goethe

Danksagung

Ein großer Dank gilt an dieser Stelle allen Menschen, die auf ihre Art und Weise einen Beitrag zur vorliegenden Arbeit geleistet haben – sei es mit ihren motivierenden Worten, konstruktiven Beiträgen, ihrer unaufhörlichen Unterstützung oder ihrem seelischen Beistand.

In erster Linie möchte ich meiner Familie danken – dafür, dass sie mich ohne Wenn und Aber in meiner Ausbildung unterstützte, mir in hoffnungslos scheinenden Stunden zur Seite stand und mir alle Freiheiten dieser Welt gab, meinen Weg zu gehen.

Auch meinem Freund möchte ich ganz herzlich danken, für die Schulter, die immer da war, die gehörige Portion Geduld und den starken Glauben an mich, über die gesamte Ausbildung hinweg.

Danke sagen möchte ich auch Theresa, die mich so gut kennt wie sonst niemand, dadurch in den richtigen Momenten zur Stelle war und auch im gesamten Studium sowie im Entstehungsprozess dieser Arbeit zu einem wichtigen Anker wurde.

Ein großer Dank gilt auch meiner Betreuerin, Univ.-Prof. Dr. phil. habil. Hanna Risku, die durch ihre anfängliche Begeisterung für dieses Thema von Beginn an eine große Motivatorin war, mich zu keinem Zeitpunkt unter Druck setzte, bei jeder Unklarheit sofort mit einem guten Rat zur Stelle war, bei jedem Zweifel gelassen reagierte und diese Arbeit so von der Ideenfindung bis zum Abschluss großartig begleitete.

Ganz herzlich bedanken möchte ich mich auch bei allen Fachübersetzerinnen, die mit ihren ehrlichen, spannenden und aufschlussreichen Gesprächen über ihre Spezialisierungsreisen dazu beigetragen haben, dass diese Masterarbeit möglicherweise als wichtiger Ausgangspunkt für weitere Untersuchungen im Bereich Spezialisierung dient und interessierten Studierenden oder auch bereits berufstätigen ÜbersetzerInnen einen ersten Einblick in diese Thematik geben kann.

Danke.

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	8
1. Berufsbild <i>ÜbersetzerIn</i>	10
1.1. Begriffsdefinitionen.....	10
1.2. ÜbersetzerInnen als ExpertInnen.....	12
1.3. Kompetenzprofil von ÜbersetzerInnen.....	13
1.4. GestaltungsakteurInnen des Berufsbildes.....	15
1.5. Ausbildung.....	16
1.5.1. Ausbildungssituation im deutschsprachigen Raum	16
1.5.2. Ziele und Entwicklungen in der ÜbersetzerInnenausbildung.....	17
1.6. Tätigkeitsfelder	17
1.6.1. Fachübersetzen.....	18
1.6.2. Literaturübersetzen.....	18
1.6.3. Weitere Tätigkeitsfelder.....	19
1.7. Beschäftigungsverhältnis.....	19
2. Unternehmenstätigkeit als freiberufliche ÜbersetzerIn.....	21
2.1. Rechtliche Grundlagen	21
2.2. Voraussetzungen.....	22
2.3. Aufgaben	23
2.4. Vor- und Nachteile der Freiberuflichkeit	24
2.5. KundInnenbeziehungen	25
3. Fachübersetzen als Beitrag zur Fachkommunikation in einer globalisierten Welt	27
3.1. Die globale Relevanz des Fachübersetzens	27
3.2. Fachkommunikation – was ist das überhaupt?	28
3.2.1. AkteurInnen der Fachkommunikation	29
3.2.2. Fachsprache.....	29
3.2.3. Fachtext.....	31
3.2.4. Fach bzw. Fachgebiet.....	32
3.3. FachübersetzerInnenausbildung	32
3.3.1. Fachübersetzungskompetenzen.....	33
3.3.2. Fachverständnis und Fachwissen	34
3.3.3. AkteurInnen der FachübersetzerInnenausbildung	35
4. Spezialisierung: Positionierung am Fachübersetzungsmarkt	37

4.1. Spezialisierung – was heißt das?	37
4.2. Spezialisierung = Positionierung	38
4.3. Spezialisierung versus AllrounderInnen-Prinzip	39
4.4. Vorteile und Risiken der Spezialisierung	40
4.4.1. Vorteile	40
4.4.2. Risiken	41
4.5. Spezialisierung: aber worin?	42
4.5.1. Fachgebiete am Übersetzungsmarkt: Ein Überblick	42
4.5.2. Informatik als zunehmend wichtiges Unter-Fachgebiet der Technik	43
4.5.3. Klassisch oder exotisch?	43
4.5.4. Fachgebiete in der FachübersetzerInnenausbildung	44
4.6. Spezialisierung als Erfolgsgarant?	45
4.7. Potenzielle Einflussfaktoren auf den Spezialisierungsweg	45
4.7.1. Interesse	46
4.7.2. Ergänzungsfächer und weitere Zusatzstudien	46
4.7.3. Auftragslage	47
4.8. Strategisches Vorgehen	47
4.8.1. Die Marktsituation beobachten	48
4.8.2. Alles schön der Reihe nach	48
4.8.3. Networking	48
4.8.4. Die passende KundInnengruppe finden	49
4.8.5. Marketingaktivitäten	50
4.9. Auf der anderen Seite stehen – Spezialisierung aus AuftraggeberInnensicht	50
5. Methodisches Vorgehen der qualitativen Untersuchung	52
5.1. Qualitative Forschung als Untersuchungszugang	52
5.2. Das ExpertInneninterview als Untersuchungsmethode	53
5.2.1. Begründung der Methode	54
5.2.2. ExpertInnen-Wahl	54
5.3. Forschungsfragen und Ziele	55
5.4. Durchführung der Untersuchung	57
5.4.1. Kriterien für die Auswahl der InterviewteilnehmerInnen	57
5.4.2. Kontaktaufnahme und Terminvereinbarung	58
5.4.3. Erstellung eines Interviewleitfadens	58
5.4.4. Rahmenbedingungen	59
5.4.5. Transkription	60

5.4.6. Auswertungsmethode: Qualitative Inhaltsanalyse	61
6. Ergebnisse	64
6.1. Fallspezifische Analyse	64
6.1.1. Chronologischer Spezialisierungsweg Fachübersetzerin 1	64
6.1.2. Chronologischer Spezialisierungsweg Fachübersetzerin 2	65
6.1.3. Chronologischer Spezialisierungsweg Fachübersetzerin 3	66
6.1.4. Chronologischer Spezialisierungsweg Fachübersetzerin 4	67
6.1.5. Chronologischer Spezialisierungsweg Fachübersetzerin 5	69
6.1.6. Chronologischer Spezialisierungsweg Fachübersetzerin 6	69
6.1.7. Chronologischer Spezialisierungsweg Fachübersetzerin 7	70
6.1.8. Chronologischer Spezialisierungsweg Fachübersetzerin 8	71
6.1.9. Chronologischer Spezialisierungsweg Fachübersetzerin 9	72
6.1.10. Chronologischer Spezialisierungsweg Fachübersetzerin 10	73
6.2. Fallübergreifende Analyse	74
6.2.1. Motive für die Spezialisierung	74
6.2.2. Interesse	76
6.2.3. Zufall	78
6.2.4. Ausbildung	79
6.2.5. Spezialisierungsstrategien	83
6.3. Zusammenfassung der Ergebnisse	91
7. Conclusio & Ausblick	94
Bibliographie	96
Anhang	102
Abstract	102
Interviewleitfaden	103
Interviewtranskripte	104

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Spezialisierungsweg FÜ1	65
Abbildung 2: Spezialisierungsweg FÜ2	66
Abbildung 3: Spezialisierungsweg FÜ3	67
Abbildung 4: Spezialisierungsweg FÜ4	68
Abbildung 5: Spezialisierungsweg FÜ5	69
Abbildung 6: Spezialisierungsweg FÜ6	70
Abbildung 7: Spezialisierungsweg FÜ7	71
Abbildung 8: Spezialisierungsweg FÜ8	72
Abbildung 9: Spezialisierungsweg FÜ9	73
Abbildung 10: Spezialisierungsweg FÜ10	74

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Fachgebiete in den Curricula der Masterstudien Translation, Übersetzen und Translationswissenschaft in Wien, Graz und Innsbruck	45
Tabelle 2: Überblick über alle durchgeführten Interviews	59
Tabelle 3: Kategorien und Definitionen	63

Einleitung

Ein Zehnkämpfer ist in zehn Disziplinen gleich stark – behauptet er. Dennoch: Gegen einen Sprinter, der ausschließlich kurze Distanzen läuft, hat er im Wettkampf keine Chance. Warum? Weil er sich im Training nicht auf eine Disziplin konzentrieren kann; er muss alle zehn beherrschen. (Essrich 2017: 10)

Sind freiberuflich tätige FachübersetzerInnen eher ZehnkämpferInnen oder SprinterInnen? Fokussieren sie sich in ihrer übersetzerischen Laufbahn auf einen bestimmten Bereich oder ist es ihr Ziel, sich möglichst kunterbunt durch die Fachgebietslandschaft zu bewegen? Zu diesen Fragen gibt es keine klaren Antworten, da FachübersetzerInnen in ihrem Beruf individuelle Entscheidungen treffen und auch unterschiedliche Ziele haben. Fakt ist aber: AllrounderInnen gibt es nur selten. Was die Disziplinen im Spitzensport sind, sind für den Beruf der FachübersetzerInnen Ecken am Markt, an denen sie zu finden sind, weil sie sich durch die Erschließung einzelner Fachgebiete dort positioniert haben.

Der Fokus der vorliegenden Masterarbeit liegt daher auf freiberuflichen FachübersetzerInnen und ihren Fachgebieten, auf die sie sich im Laufe ihrer übersetzerischen Karriere spezialisiert haben. Um es mit dem eingangs erwähnten Beispiel noch einmal zu verdeutlichen – auf die *SprinterInnen* unter den FachübersetzerInnen, die sich auf eine Disziplin konzentrieren. Spezialisierungsmöglichkeiten gibt es dabei im Bereich der Translation verschiedene, in der vorliegenden Arbeit wird Spezialisierung aber ausschließlich als inhaltliche Fokussierung auf eines oder wenige Fachgebiete im Fachübersetzungsbereich verstanden.

In Bezug auf die Translationswissenschaft ist das Thema aus zwei Gründen relevant. Zum einen gibt es bislang noch keinen umfangreichen eigenständigen theoretischen Grundstock an Literatur für fachgebiets- oder branchenbezogene Fachübersetzungen (vgl. Yu Novikova 2019: 2). Zum anderen wächst der Markt für Sprach- und Übersetzungsdiensleistungen kontinuierlich, und so auch der Bedarf an qualifizierten Fachkräften in unterschiedlichen Fachbereichen und Branchen. Teil dieser Fachkommunikations-Netzwerke zu sein, ist Ziel vieler angehender FachübersetzerInnen. Diese stehen folglich in ihrer Ausbildung oder während der übersetzerischen Berufspraxis vor der Frage, auf welchen Bereich sie sich am besten konzentrieren können, wollen oder sollten – und vor allem *wie*. Eine wissenschaftliche Arbeit zu diesem Thema kann, auch wenn es sich in dieser Arbeit um Einzelfälle und individuelle Wege von FachübersetzerInnen handelt, zukünftigen bzw. aktuell tätigen ÜbersetzerInnen einen Einblick in das Thema Spezialisierung geben und ihnen zeigen, wie Spezialisierung aussehen kann und durch welche Wege, Faktoren und Einflüsse Fachgebiete erschlossen werden können, um sich möglichst erfolgreich auf dem Übersetzungsmarkt zu positionieren.

Auch in den letzten Jahren durchgeführte Umfragen, die sich unter anderem dem Thema Spezialisierung im und nach dem Übersetzungsstudium widmeten, zeigen, dass ein großes Interesse an diesem Thema vorherrscht. Der Bundesverband der Dolmetscher und Übersetzer, kurz BDÜ, veröffentlichte beispielsweise im Jahr 2014 eine internationale Umfrage zur Berufspraxis, deren Ergebnisse besagten, dass rund die Hälfte der teilnehmenden Personen im Laufe ihres Studiums keine zusätzliche Ausbildung in einem Fachgebiet absolvierten bzw. kein zusätzliches „Sachfach“ studierten (vgl. Schmitt et al. 2016: 56f.). Daher stellt sich die Frage: Wenn eine Spezialisierung nicht durch ein Zusatzstudium oder eine zusätzliche Fachausbildung erfolgt, wann und wie erfolgt sie? Nach dem Studium? Im Laufe der übersetzerischen Karriere? Im Zusammenhang mit einer weiteren beruflichen Tätigkeit? Durch Zufälle? Welche Strategien werden dafür eingesetzt? Dies sind Fragen, die den Stein dieser Arbeit ins Rollen gebracht und zu folgender Forschungsfrage geführt haben:

Welcher Weg führt freiberufliche FachübersetzerInnen zu ihrer Spezialisierung und welche Faktoren spielen dabei eine Rolle?

Sich inhaltlich zu spezialisieren, ist nur eine von mehreren Möglichkeiten, erfolgreich im Bereich des Fachübersetzens zu arbeiten, und mehr über die Entstehungsgeschichten dieser bestimmten Möglichkeit herauszufinden, ist das Ziel dieser Arbeit. Zur Beantwortung der Forschungsfrage werden daher zehn Spezialisierungswege untersucht, von sehr großen Fachgebieten wie Technik und Recht bis hin zu kleineren Nischen und Branchen. Im Rahmen von ExpertInneninterviews, gepaart mit einer zweistufigen qualitativen Inhaltsanalyse nach Gläser & Laudel (2010), wird dieser Frage nachgegangen. Dabei geht es vor allem um die Beleuchtung von Aspekten, die dazu beigetragen haben, zu klären, wie FachübersetzerInnen ihre aktuelle Position am Fachübersetzungsmarkt gefunden haben, wie strategisch sie dabei vorgegangen sind und von welchen Veränderungen ihre Wege geprägt waren.

Dieser qualitativen Untersuchung gehen wichtige Basis- und Hintergrundüberlegungen voraus, die sich folgenden Fragen widmen: Was heißt „Übersetzen“ eigentlich und was macht diesen Beruf aus? Welche Aspekte spielen für den Unternehmensaspekt von ÜbersetzerInnen eine Rolle? Welche fachsprachlichen und fachkommunikativen Faktoren bilden die Grundlagen für das *Fachübersetzen*? Was bedeutet eigentlich Spezialisierung und auf welche Fachgebiete könnte man sich spezialisieren? Was sagt der Markt? Was die Ausbildung? Diese Hintergrundthemen bilden das Fundament der qualitativen Untersuchung und werden auch gemeinsam mit den Untersuchungsergebnissen der Spezialisierungswege rückblickend in einer Zusammenfassung und Conclusio am Ende beleuchtet, bevor ein Ausblick in weiterführende Untersuchungen und spannende Themen diese Arbeit abrunden soll.

1. Berufsbild *ÜbersetzerIn*

Übersetzer sind Brückenbauer der Verständigung. Die Brücke des Übersetzens verbindet zwei unterschiedliche Kulturen und Sprachgemeinschaften.
(Kadrić et al. 2012: 65)

Kaum andere Berufe sind in der Gesellschaft im alltäglichen Leben so wenig sichtbar wie jener der ÜbersetzerInnen. Dabei haben Menschen aus unterschiedlichsten Gründen tagein, tagaus direkt mit diesem Beruf zu tun: Sie halten eine Bedienungsanleitung in der Hand, mit der sie ihr neues Fernsehgerät installieren, lesen ihren Lieblingsroman vor dem Einschlafen oder stöbern auf der Suche nach neuen Möbeln in einer Produktbroschüre – alles häufig Übersetzungen aus anderen Sprachen. Kurz gesagt: Übersetzen ist ein allgegenwärtiger Beruf. Er war es auch schon immer, wenn man sich vor Augen hält, dass Übersetzungen seit Jahrhunderten und Jahrtausenden bei der Entwicklung und Verbreitung von Wissen, politischer Macht, Literatur, Nationalsprachen, Religionen und kulturellen Werten eine tragende Rolle spielen (vgl. Stolze 2011: 16). Doch was steckt hinter diesem Beruf, wo wird er eingeordnet und welche Bereiche sind damit verknüpft? Diese Fragen sind Ausgangspunkt dieses Kapitels und werden nachstehend genauer erörtert. Nach einer Diskussion der wichtigsten begrifflichen Definitionen und Abgrenzungen folgt ein Einblick in die AkteurInnen, Kompetenzen, Ausbildung, Tätigkeitsfelder und Beschäftigungsverhältnisse dieses Berufes.

1.1. Begriffsdefinitionen

Da Übersetzen dem Bereich der Translation untergeordnet ist, soll zunächst letzterer Begriff definiert werden. Kadrić et al. (2012: 59) beschreiben Translation als eine „Art der Kommunikation, die es Menschen ermöglicht, eine Äußerung von einer Sprache in eine andere ‚umzuwandeln‘“. Translation stammt vom lateinischen Begriff *translatio* ab, der *Übertragung* und *Versetzung* bedeutet (vgl. 2012: 59). Wichtige Teilbereiche der Translation sind das *Übersetzen* und das *Dolmetschen*, die sich hinsichtlich gewisser Aspekte unterscheiden, wie Kade festhält:

Wir verstehen [...] unter *Übersetzen* die Translation eines fixierten und demzufolge permanent dargebotenen bzw. beliebig oft wiederholbaren Textes der Ausgangssprache in einen jederzeit kontrollierbaren und wiederholt korrigierbaren Text der Zielsprache. Unter *Dolmetschen* verstehen wir die Translation eines einmalig (in der Regel mündlich) dargebotenen Textes der Ausgangssprache in einen nur bedingt kontrollierbaren und infolge Zeitmangels kaum korrigierbaren Text der Zielsprache. (Kade 1968: 35)

Da der Fokus der vorliegenden Arbeit auf Ersterem, also dem Übersetzen, liegt, soll im nächsten Schritt festgehalten werden, was unter dem Beruf *ÜbersetzerIn* und der Tätigkeit *Übersetzen* genau zu verstehen ist. Schmitt definiert den Beruf wie folgt:

Übersetzer [...] sind Fachleute für die Kommunikation zwischen Angehörigen unterschiedlicher Sprachen und Kulturen – sie sind das Bindeglied zu ausländischen Lieferanten, Kunden und anderen Partnern. Übersetzer [...] übernehmen als Fachleute die Verantwortung für die von ihnen erbrachte Leistung. (Schmitt 2003: 1)

Was Schmitts Definition ganz deutlich zeigt, ist, dass ÜbersetzerInnen zwar oft alleine arbeiten, aber gleichzeitig Teil eines größeren Beziehungsgeflechts sind, in dem sie eine verantwortungsvolle Aufgabe übernehmen. Ein Ein-Personen-Beruf, so wie er häufig in der breiteren Bevölkerung wahrgenommen wird, ist das Übersetzen schon alleine aus diesem Grund nicht.

In Schmitts Definition geht auch hervor, dass ÜbersetzerInnen als Fachpersonen für sprach- und kulturiübergreifende Handlungen fungieren. Übersetzen heißt also, „einen Zieltext über Sprach- und Kulturrestrieren hinweg zu erstellen“ (Kadrić et al. 2012: 66) und dabei keine „Worthülsen“, sondern „Inhalte“ und „kulturspezifische Merkmale von Begriffen“ im Übersetzungsprozess entsprechend zu berücksichtigen (Schmitt 2003: 3). ÜbersetzerInnen haben somit einen Ausgangstext zur Verfügung, auf dessen Basis sie in der Zielsprache einen Zieltext für das jeweilige Zielpublikum erstellen, also die Übersetzung des vorhandenen Ausgangstextes (vgl. Nord 2003: 141). In diesem Zuge greift Nord auch das „Loyalitätsprinzip“ auf. Dieses bezieht sich unter anderem darauf, dass ÜbersetzerInnen beim Übersetzen auch die Erwartungshaltung der anderen am Prozess beteiligten Personen, Ausgangstext-VerfasserInnen, Zielpublikum und anderen PartnerInnen, miteinbeziehen und „ihnen nicht ‚ein X für ein U‘“ (2003: 143) vormachen. Anders ausgedrückt: die Bedeutung ausgangssprachlicher Inhalte soll grundsätzlich unverändert in die Zielsprache übertragen werden. Dabei ist aber folgende Überlegung sehr wichtig: Selbst wenn die Übertragung der unveränderten Bedeutung häufig als Ziel einer Übersetzung festgehalten wird, ist stets zu berücksichtigen, dass im Prozess des Übersetzens auch ausgangssprachliche Inhalte von TranslatorInnen – also den AusgangstextleserInnen – unterschiedlich interpretiert werden können. Der Begriff „Unveränderbarkeit“ ist in diesem Kontext folglich relativ.

Beim Übersetzen wird nach der Skopostheorie von Katharina Reiß und Hans J. Vermeer (1984) auch immer der Zweck mitberücksichtigt, also die Frage: Welchem Zweck bzw. Ziel dient unsere Übersetzung (vgl. Kadrić et al. 2012: 78)? Für Reiß & Vermeer hat der Zweck eine herausragende Rolle im Übersetzungsprozess, wie folgende Aussage zeigt: „Die Dominante aller Translation ist deren Zweck“ (Reiß & Vermeer 1984: 96). Mit der Einbindung des Ziels und Zwecks einer Übersetzung wird auch die Bedeutung des Ausgangstexts zu einem gewissen Grad heruntergeschraubt. Dieser ist natürlich im Übersetzungsprozess eine sehr wichtige

Grundlage, wird aber bei einer zweckfokussierten Sicht eher als genau das gesehen: die Grundlage, auf Basis derer der Zieltext mit allen für den übergeordneten Zweck nötigen Anpassungen erstellt wird (vgl. Kadrić et al. 2012: 78).

1.2. ÜbersetzerInnen als ExpertInnen

In der breiten Bevölkerung herrscht oft der Glaube vor, dass Personen mit ausreichenden Sprachkenntnissen in mindestens zwei Sprachen auch automatisch gute ÜbersetzerInnen sind. Wie in vielen anderen Berufen ist aber auch beim Übersetzen eine gewisse Expertise notwendig, die über sprachliches Knowhow hinausgeht, um diesen Beruf professionell ausführen zu können. Doch was bedeutet Expertise eigentlich genau? Shreve (2006: 29) argumentiert, dass Expertise in jedem Fall eine im Laufe der Zeit erworbene Fertigkeit ist, die nicht durch vorhandene Intelligenz oder reine Gedächtnisleistung entsteht: „Expert performance is demonstrably an acquired skill, and empirical studies have shown that there is no necessary relationship of domain expertise to general cognitive capacities such as intelligence or memory.“ Auch For- scherInnen gehen davon aus,

[...] dass ein Großteil dessen, was der Mensch kann, nach der Geburt erlernt wird und nur die Grundlagen angeboren sind, dass somit Höchstleistungen – und Expertise ist eine Höchstleistung – vor allem durch Lernen und Übung erzielt werden. [...] Mit anderen Worten: Niemand entwickelt Expertise in einer Fertigkeit ohne ein erhebliches Maß an Arbeit, also durch ausgiebiges Lernen und Üben sowie durch die auf diese Weise gewonnene und wachsende Erfahrung. (Andres 2013: 238)

Schon alleine dies bestätigt, dass das reine Vorhandensein von Sprachkenntnissen nicht ausreicht, um ÜbersetzungsexpertIn zu sein. Übersetzen als „Fertigkeit“, wie Andres erwähnt, vereint nicht nur weitere Faktoren in sich, sondern baut sehr stark auf Erfahrung auf. Die Übersetzungserfahrung als zentraler Baustein der Expertise wird auch von Moser-Mercer (2000: 239) untermauert: „An expert is generally considered to be someone who has attained a high level of performance in a given domain as a result of years of experience, whereas a novice is usually defined as someone with little or no experience.“

Neben den Faktoren des Antrainierens von Expertise sowie der zugrundeliegenden Erfahrung sind auch die Punkte Automatisierung, Strategie und Selbstreflexion zentral:

Expertenwissen ist [...] *strategisch*, indem die Anwendung von Methoden prospektiv in Hinblick auf das Gesamtziel erfolgt. Es ist *prozeduralisiert*, indem Experten ihr Wissen der Verfahren automatisch anwenden. Und es ist *selbstreflexiv*, indem Experten bewusst ihr eigenes Problemlöseverhalten reflektieren und so lenken können. (Stolze 2013: 18)

All diese Punkte sind unerlässlich, um professionell zu übersetzen. Es handelt sich um einen Beruf, der in der Praxis sehr häufig von Laien ausgeführt wird, da er nicht geschützt ist – kurz gesagt: Jede Person kann von sich behaupten, ÜbersetzerIn zu sein und einfach loslegen. Übersetzen ist aber ein höchst komplexer Prozess, der erlernte Methoden und analytische Fähigkeiten erfordert, deren Beherrschung zum Aufbau der erwähnten Expertise führen. Wichtig ist daher, professionelle von nicht professionellen bzw. laienhaften ÜbersetzerInnen zu unterscheiden:

Laien lösen Probleme meist anhand von feststehenden Regeln, die fälschlicherweise als allgemeingültig angenommen werden, wie z.B. „Fachtermini müssen immer auch mit Fachtermini übersetzt werden.“ Und Laien konzentrieren sich auf die Lösung von evidenten Teilproblemen, ohne umfassende Gesamtsituation, handeln situationsangepasst und nicht nach vorgegebenen Regeln, kombinieren theoretisches und praktisches Wissen bei der Lösung von Übersetzungsproblemen und fühlen sich auch für die Resultate ihrer Handlungen verantwortlich. (Kadrić et al. 2012: 83)

Hinzu kommt auch noch die Wichtigkeit einer professionellen Bewertung von Übersetzungen. Laienhafte und subjektive Bewertungen können dafür sorgen, dass eine Übersetzungsleistung komplett falsch eingeschätzt wird. Ein „die Übersetzung ist gut“ oder „die Übersetzung ist nicht gut“ ist hier definitiv zu wenig. Für die professionelle Bewertung von Übersetzungsdiensleistungen bedarf es wissenschaftlich erprobter Qualitätssicherungsmethoden und -systeme, die Aufschluss darüber geben können, ob es sich um eine professionelle Übersetzung handelt oder nicht (vgl. Kadrić et al. 2012: 11).

1.3. Kompetenzprofil von ÜbersetzerInnen

Um professionell als ÜbersetzerIn zu arbeiten und sich dem angesprochenen Expertisen-Status anzunähern, ist der erwähnte Erfahrungsfaktor wichtig, aber auch das Erlernen von Kompetenzen spielt hierbei eine tragende Rolle. *Kompetenz* definieren das Europäische Parlament und der Rat im Rahmen des Europäischen Qualifikationsrahmens als „nachgewiesene Fähigkeit, Kenntnisse, Fertigkeiten sowie persönliche, soziale und methodische Fähigkeiten in Arbeits- oder Lernsituationen und für die berufliche und/oder persönliche Entwicklung zu nutzen“ (Europäische Union 2008, Qualifikationsrahmen). Stolze (2013: 21) sieht Kompetenz auch als „die Gesamtheit aller gegenstandsbezogenen und methodischen Formen von Wissen zu einem bestimmten Vorgang, den wir im Rahmen beruflicher Aktivitäten bewusst und mit einem bestimmten Ziel durchführen (Experten, Fachleute)“. Die Frage, welche Kompetenzen ÜbersetzerInnen aufweisen müssen, um ihren Job erfolgreich zu meistern, ist nicht so einfach zu beantworten, da es, wie bereits erwähnt, in kaum einem anderen Berufsfeld so viele falsche Annahmen gibt.

2009 wurde erstmals durch das EMT¹-Netzwerk ein Kompetenzprofil entwickelt, das sich insbesondere für die ÜbersetzerInnenausbildung als wichtig und hilfreich erwiesen hat (vgl. EMT 2017: 2). Seitdem hat sich in der Übersetzungsindustrie einiges getan, und daher wurde dieses Profil 2017 neugestaltet (vgl. EMT 2017: 2). Zu den gravierendsten Veränderungen zählt zweifelsohne die technologische Weiterentwicklung, sei es die Maschinelle Übersetzung oder weitere Sprachtechnologien, die sowohl die Wahrnehmung des Übersetzungsberufs als auch den Übersetzungsprozess beeinflusst haben (vgl. EMT 2017: 2). Kompetenzmodelle sollten immer gesellschaftlichen und technologischen Veränderungen Rechnung tragen, was das EMT-Netzwerk mit der Neugestaltung dieses Profils versucht hat (vgl. EMT 2017: 2). Grundsätzlich sind angehenden ÜbersetzerInnen laut EMT-Netzwerk folgende Kompetenzen mit an die Hand zu geben:

- *Sprache und Kultur*: „alle allgemeinen oder sprachbezogenen linguistischen, soziolinguistischen, kulturellen und transkulturellen Kenntnisse und Fertigkeiten, welche die Grundlage für eine hohe Übersetzungskompetenz bilden“ (EMT 2017: 6)
- *Übersetzen*: „Bedeutungstransfer zwischen zwei Sprachen (auch über Relaissprachen)“ und „[...] darüber hinaus alle strategischen, methodischen und thematischen Kompetenzen, die vor, während und nach der eigentlichen Transferphase ins Spiel kommen – von der Textanalyse bis zur abschließenden Qualitätskontrolle“ (EMT 2017: 7)
- *Technologie*: „alle Kenntnisse und Fertigkeiten, die bei der Anwendung gegenwärtiger und künftiger Übersetzungstechnologien im Übersetzungsprozess zum Einsatz kommen“ (EMT 2017: 9)
- *Persönliche und interpersonelle Kompetenz*: „all jene allgemeinen Fertigkeiten, die häufig als „Soft Skills“ bezeichnet werden und die die Anpassungsfähigkeit und die Beschäftigungsfähigkeit der Absolventen verbessern“ (EMT 2017: 19)
- *Dienstleistungskompetenz*: „alle Fertigkeiten im Zusammenhang mit der Ausführung der Übersetzung und generell der professionellen Erbringung von Sprachdienstleistungen – von Kundenorientierung und Verhandlungsführung bis hin zu Projektmanagement und Qualitätssicherung“ (EMT 2017: 11)

¹ EMT = Europäischer Master Übersetzen (EMT): Ein Projekt der Europäischen Kommission und Institutionen, die Masterstudien im Übersetzungsbereich anbieten, um die Marktsituation und -erfordernisse im Übersetzungsbereich zu analysieren und gemeinsame Standards zu erarbeiten (vgl. Europäische Kommission, EMT o.J.).

Gerade die Dienstleistungskompetenz des EMT-Modells berücksichtigt die Anforderungen des heutigen Marktes und bezieht sich besonders auf den Aspekt des Übersetzens als professionelles Handeln (vgl. Schäffner 2016: 31), es erschien daher für diese Arbeit als überblicksmäßiges Modell sehr sinnvoll. In einem weiteren Zuge soll das Kapitel 3.3.1. die thematische Kompetenz genauer beleuchten, um zu versuchen, auch die fachliche Komponente von Fachübersetzungen in das allgemeine Kompetenzmodell einzubetten. Um auch der Gesellschaft zu verdeutlichen, dass die erwähnte Expertise und die definierten Kompetenzen für diesen häufig unterschätzten Beruf notwendig sind, ist eine aktive Mitgestaltung des Berufsbildes unabdingbar, wie das nächste Kapitel zeigt.

1.4. GestaltungsakteurInnen des Berufsbildes

Mehrere AkteurInnen wirken an der Gestaltung des Berufsbildes ÜbersetzerIn mit: ÜbersetzerInnen an sich, die am Übersetzungsprozess beteiligten PartnerInnen, Ausbildungsinstitutionen, Berufsverbände und die Gesellschaft als Ganzes. Wichtig ist daher, als ÜbersetzerIn eine aktive Rolle in der Gestaltung des eigenen Berufsbildes einzunehmen und die Werte sowie die wichtigsten Regeln des ÜbersetzerInnenberufs in die Gesellschaft hinauszutragen (Kadrić et al. 2012: 19). Zu erklären, dass hinter jeder Übersetzung translatorische Entscheidungen und erlernte Methoden stehen und zahlreiche weitere beteiligte PartnerInnen und Faktoren berücksichtigt werden müssen, um eine professionelle und qualitativ hochwertige Übersetzung anzufertigen, kann zur Erreichung eines besseren Verständnisses für diesen Beruf in der Gesellschaft einen enormen Beitrag leisten (vgl. 2012: 20). Das Verbreiten dieser wichtigen Informationen kann auf mehrere Arten und Weisen erfolgen. Eine davon ist die Mitwirkung in einem Berufsverband, zum Beispiel der UNIVERSITAS² in Österreich oder dem Berufsverband professioneller Dolmetscher oder Übersetzer in Deutschland, kurz BDÜ³, die an der Gestaltung des Berufsbildes aktiv beteiligt sind. Jenner & Jenner (2010: 156) sprechen hier auch von einem Geben und Nehmen. Die ÜbersetzerInnenbranche ist in vielerlei Hinsicht sensibel, und Verbände, die ÜbersetzerInnen den Rücken stärken, sich für eine verbesserte Ausbildung einsetzen und Arbeitsbedingungen hinterfragen, sind essenziell, daher ist es wichtig, sich auch hier als ÜbersetzerIn einzubringen (vgl. Jenner & Jenner 2010: 156). Dies können auch Kleinigkeiten wie das Korrekturlesen eines Newsletters eines Verbands sein (vgl. Jenner & Jenner 2010: 156). Um das Zitat von Neil Armstrong auf den ÜbersetzerInnenberuf auszuweiten, könnte man sagen: *It's a small step for translators, but a giant leap for the whole translation industry.*

² Mehr Informationen zur Universitas sind hier zu finden: <https://www.universitas.org/>

³ Mehr Informationen zum BDÜ sind hier zu finden: <https://bdue.de/der-bdue>

1.5. Ausbildung

Wie bereits erwähnt, ist Übersetzen kein geschützter Beruf. Dennoch ist eine translatorische Ausbildung häufig die Basis für eine berufliche Laufbahn in diesem Feld, die auch das optimale Fundament für die Berufswelt bietet. Mehr noch: Gut ausgebildete ÜbersetzerInnen sind am Markt heutzutage stärker gefragt denn je, da auch der Bedarf an hochqualitativen Übersetzungs-dienstleistungen stetig wächst. Im gleichen Atemzug muss gesagt werden, dass sich durch die fortschrittlichen Entwicklungen im Bereich der Informationstechnologie auch die Anforderungen an ÜbersetzerInnen verändert haben und immer größer werden (vgl. Ahmann 2011: 33). Dies ist eine Tatsache, die auch vor der ÜbersetzerInnenausbildung nicht Halt macht und diese Studienrichtung zu einem jener Bereiche macht, die ständigem Wandel und steigenden Anforderungen des Arbeitsmarktes unterliegen. Somit müssen sich Studiengänge in diesem Bereich, vermutlich mehr als andere Studienrichtungen, an die Entwicklungen der Berufswelt anpassen, um Studierenden eine up-to-date-Ausbildung bieten zu können. Auch die Erwartungen der Gesellschaft und der Berufswelt in Hinblick auf Translationsberufe verändern sich laufend, deshalb reicht es nicht aus, Kompetenzen und Fertigkeiten zu vermitteln, auch wenn diese natürlich eine wichtige Grundlage für dieses Berufsfeld sind. Zusätzlich ist es wichtig, schon im Zuge der Ausbildung selbstständig und lösungsorientiert handeln zu lernen und Verantwortung für seine eigene Arbeit zu übernehmen (vgl. Kadrić & Kaindl 2016: 7).

1.5.1. Ausbildungssituation im deutschsprachigen Raum

Da sich auch die für die durchgeführte qualitative Studie interviewten Fachübersetzerinnen großteils im deutschsprachigen Raum bewegen, sollte auch ein Blick auf die dortige Ausbildungssituation geworfen werden. In Österreich bieten drei Universitäten in drei Städten Studien im Bereich Übersetzen und Übersetzungswissenschaften an (vgl. UNIVERSITAS Austria o.J.):

- das Zentrum für Translationswissenschaft in Wien
- das Institut für Theoretische und Angewandte Translationswissenschaft in Graz
- das Institut für Translationswissenschaft in Innsbruck

Auch im restlichen deutschsprachigen Raum werden Studien im Bereich Übersetzen angeboten. In Deutschland beispielsweise kann Übersetzen an verschiedenen Bildungseinrichtungen studiert werden, darunter an neun Universitäten und sieben weiteren Hochschulen (vgl. BDÜ o.J.). Ein Beispiel ist die Johannes Gutenberg-Universität in Mainz, die auch den Faktor Spezialisierung in der Ausbildung berücksichtigt, wie das Kapitel 4.5.4. zeigt. Neben Übersetzungsstudien gibt es in Deutschland durch die Kultusministerien mancher Bundesländer zudem

die Möglichkeit, auch staatliche Prüfungen abzulegen, und auch Industrie- und Handelskammern bieten staatlich anerkannte Prüfungen an (vgl. Schmitt 2003: 3f.).

Auch in der Schweiz bieten Hochschulen Übersetzungsstudiengänge an, beispielsweise in Zürich. Es handelt sich um den Master „Angewandte Linguistik“ mit Schwerpunktmöglichkeit auf das Fachübersetzen an der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften, kurz ZHAW (vgl. ZHAW Angewandte Linguistik o.J.). Zusätzlich kann die Ausbildung für den ÜbersetzerInnenberuf auch an der Fakultät für Übersetzen und Dolmetschen der Universität Genf (vgl. Université de Genève o.J.) oder an einer „Übersetzerschule“ (vgl. SAL Übersetzer-schule o.J.) erfolgen.

1.5.2. Ziele und Entwicklungen in der ÜbersetzerInnenausbildung

Unter den verschiedenen Institutionen, an denen in Europa Übersetzen studiert werden kann, kann ein gemeinsames Ziel festgehalten werden: Angehende ÜbersetzerInnen sollen so gut wie möglich auf die spätere Berufspraxis vorbereitet werden. Der verstärkte Praxisbezug in den letzten Jahren zeigt sich beispielsweise auch dadurch, dass Praktika als ÜbersetzerInnen im Zuge der Ausbildung gefordert werden, stärker auf die Zusammenarbeit mit professionellen ÜbersetzerInnen gesetzt wird oder authentische Übersetzungsaufträge zu Übungszwecken herangezogen werden (vgl. Schäffner 2016: 32). Um Verbesserungen dieser Art voranzubringen und auch dem ÜbersetzerInnenberuf an sich zu einem besseren Image zu verhelfen, wurde das Projekt Europäischer Master Übersetzen, kurz EMT, ins Leben gerufen (vgl. Schmitt et al. 2016: 26). Dieses Projekt und das dazugehörige Label EMT stehen für einen Qualitätsstandard in der translatorischen Ausbildung (vgl. Europäische Kommission, EMT o.J.). Nur jene Ausbildungsinstitutionen, die den erforderlichen Qualitätsstandard erreichen, werden Teil des EMT-Netzwerks. Erfreulicherweise dient das Modell des EMT-Projektes immer mehr Institutionen, EU-weit und auch außerhalb der EU, bei der Planung der Ausbildungslehrpläne im Bereich der Translation (vgl. Europäische Kommission, EMT o.J.). Damit auch sichergestellt wird, dass die ÜbersetzerInnenausbildung mit den technischen Entwicklungen Schritt halten kann, pflegt das EMT-Netz auch einen engen Kontakt zur Sprachindustrie (vgl. Europäische Kommission, EMT o.J.).

1.6. Tätigkeitsfelder

ÜbersetzerInnen arbeiten heutzutage nicht nur im Bereich Übersetzen an sich, sondern finden sich auch in weiteren verwandten Berufsfeldern. Grob unterteilt werden das Fach- und das Literaturübersetzen. Der Großteil der ÜbersetzerInnen sind dabei FachübersetzerInnen, weil sie sich auf bestimmte Gebiete spezialisiert haben (vgl. Schmitt 2003: 2). Umso wichtiger erscheint

es, sich in wissenschaftlichen Untersuchungen auch speziell dieser großen Berufsgruppe im Übersetzungsbereich zu widmen. Doch diese beiden genannten Bereiche sind nur ein kleiner Teil des Tätigkeitsportfolios, im Rahmen dessen ÜbersetzerInnen heute arbeiten, weshalb nachfolgend zusätzlich zu diesen Bereichen weitere Tätigkeitsfelder erörtert werden.

1.6.1. Fachübersetzen

Wie der Name bereits anklingen lässt, ist Fachübersetzen eine Unterkategorie bzw. eine Erweiterung des Übersetzens an sich, die sich auf die Übertragung von fachlichen Inhalten in eine andere Sprache bezieht:

Durch das Spezifizieren der allgemeinen Bezeichnung „Übersetzen“ mit dem Präfix „Fach“ wird die Vorstellung einer allgemeinen Tätigkeit des Übersetzens um die distinktiven Charakteristika der Fachlichkeit erweitert, im Sinne des Übersetzens facheinschlägiger Texte. Das Fachübersetzen wird somit zu einer Art Zusatzkompetenz bzw. zu einer unter vielen anderen möglichen Formen des Übersetzens. (Sandrini 2016: 158)

Üblicherweise werden im Rahmen des Fachübersetzens Bedienungsanleitungen, Produktbeschreibungen, Geschäftsberichte, Verträge, Fachaufsätze, Normen oder Patente übersetzt (vgl. Schmitt 2003: 4). Diese Textsortenbeispiele zeigen schon sehr deutlich, dass der Bedarf an Fachübersetzungen hoch ist, da mit Texten dieser Art tagtäglich gearbeitet wird und diese im Rahmen internationaler Geschäftsbeziehungen auch über die Unternehmens-, Sprach- und Landesgrenzen benötigt werden. Einen detaillierteren Einblick in den Bereich Fachübersetzen bietet Kapitel 3.

1.6.2. Literaturübersetzen

Das Literaturübersetzen kann als das Pendant zum Fachübersetzen gesehen werden. LiteraturübersetzerInnen übersetzen – wie der Name schon sagt – Literatur, also „alle (belletristischen) Texte, die den vorrangigen Gegenstand der Literaturwissenschaft und der Literaturkritik bilden“ (vgl. Brockhaus o.J.). Literaturübersetzen ist auch oft das bevorzugte Berufsfeld von angehenden ÜbersetzerInnen, wenn sie ihre universitäre Laufbahn starten. Tagelang Bedienungsanleitungen zu übersetzen, steht da meist nicht ganz oben auf der Wunschliste. Die Beschäftigung mit literarischen Werken, beispielsweise der Übersetzung von Romanen, ist dagegen beliebter, da dieser Bereich auch den kreativen Aspekt dieses Berufes ganz gut abdeckt (vgl. Millischer 2016: 278). Grundsätzlich sind LiteraturübersetzerInnen sichtbarer als FachübersetzerInnen. Als Beispiel dient ein einfacher Roman, in dem der/die LiteraturübersetzerIn im Werk genannt wird. Die Namen der FachübersetzerInnen auf einem Wirtschaftsbericht oder einer technischen Dokumentation wird man vergeblich suchen. In Hinblick auf die wirtschaftliche

Situation spielen Literaturübersetzungen allerdings keine so große Rolle wie die zuvor beleuchteten Fachübersetzungen (vgl. Schäffner 2016: 24).

1.6.3. Weitere Tätigkeitsfelder

Zusätzlich zum Fach- und Literaturübersetzen finden ÜbersetzerInnen heute auch in weiteren, teils verwandten Bereichen, ihr berufliches Zuhause. In Anlehnung an durchgeführte Untersuchungen der Common Sense Advisory zählt Schäffner (2016: 20) unter anderem den Bereich Transkreation zu jenen Tätigkeitsfeldern, die in der letzten Zeit stark gewachsen sind. Auch Post-Editing von Machine Translation ist hier in Hinblick auf die Entwicklungen der letzten Jahre zu nennen (vgl. Schäffner 2016: 27). Zusätzlich zählen auch das Medienübersetzen, Konferenzübersetzen oder Urkundenübersetzen zu den möglichen Berufsfeldern von ÜbersetzerInnen (vgl. Transforum 2013: 8). Gerade im Bereich der technischen Dokumentation sind auch Berufsbezeichnungen wie Technische/r RedakteurIn, Content ManagerIn oder InformationsdesignerIn keine Seltenheit, was die Dynamik das Berufsfeldes Translation und dessen Verschmelzung mit weiteren fachlichen oder fachsprachlichen Tätigkeiten unterstreicht (vgl. Risku 2009: 32). Wie divers die Berufsfelder von AbsolventInnen translationswissenschaftlicher Studiengänge sein können, zeigen auch die Ergebnisse der 2014 durchgeführten CIUTI⁴-Umfrage: Hier wurden unter anderem Positionen wie „Assistentin bei der Europäischen Fußball-Union in der Schweiz“, „Exportsachbearbeiterin in der chemischen Industrie“ oder „Fremdsprachenassistentin in Wirtschaftskanzlei“ als Beispiele genannt (vgl. Schmitt et al. 2016: 75). Generell gilt, dass die Tätigkeitsfelder im Bereich Übersetzen sich in Hinblick auf die raschen Weiterentwicklungen im Bereich der modernen Technologien laufend verändern, und AbsolventInnen von Ausbildungsstätten im Bereich der Translation deshalb auch offen in Hinblick auf weitere Tätigkeitsfelder sein sollten, um in dieser vielfältigen Branche langfristig Fuß fassen zu können (vgl. Schäffner 2016: 35).

1.7. Beschäftigungsverhältnis

ÜbersetzerInnen sind sowohl im Angestelltenbereich als auch im Rahmen der Freiberuflichkeit tätig. Angestellten-Positionen sind allerdings rar gesät, was auch dem Umstand geschuldet ist, dass in Unternehmen nicht immer Kapazitäten für eine reine ÜbersetzerInnen-Stelle da sind (vgl. Moisl 2002: 16). Sehr häufig werden Übersetzungen von MitarbeiterInnen in anderen Positionen „nebenbei“ durchgeführt, AllrounderInnen sind hier sozusagen oftmals gefragt (vgl.

⁴ CIUTI, kurz für Conférence Internationale Permanente d’Instituts Universitaires de Traducteurs et Interprètes, ist ein seit 1960 existierender internationaler Zusammenschluss von universitären Instituten, die Übersetzungs- und Dolmetschausbildungen anbieten (vgl. Schmitt et al. 2016: 83).

Moisl 2002: 16). Dass diese nicht oder nicht immer die nötige Expertise und die erforderlichen Kompetenzen für übersetzerische Aufgaben mitbringen, wie in Kapitel 1.2. und Kapitel 1.3. erklärt, kann für die Qualität der Übersetzungen natürlich ein Problem darstellen.

Dass ÜbersetzerInnen häufiger freiberuflich arbeiten, bestätigt auch die bereits erwähnte CIUTI-Umfrage. Diese ergab, dass rund zwei Drittel aller an der Umfrage beteiligten AbsolventInnen freiberuflich tätig sind, und das restliche Drittel auf Angestelltenbasis arbeitete (vgl. Schmitt et al. 2016: 66). Schmitt et al. (2016: 65) merken diesbezüglich an, dass sich aufgrund des fortschreitenden Trends zur Selbstständigkeit auch die Translationsausbildung um eine gute Vorbereitung von Studierenden auf diese Arbeitswelt nach der Ausbildung bemühen sollte.

2. Unternehmensaktivität als freiberufliche ÜbersetzerIn

The first thing you need to do is to stop thinking of yourself as „just‘ a freelance linguist and to start thinking of yourself as a business. You are selling your services; therefore, you are a business. (Jenner & Jenner 2010: 19)

Freiberuflich tätige ÜbersetzerInnen sind – wie der Name schon sagt – auf der einen Seite ÜbersetzerInnen, auf der anderen aber auch UnternehmerInnen. Der zweite Teil ist ebenso wichtig, denn ohne Knowhow darüber, wie das eigene Übersetzungsunternehmen, häufig ein Ein-Personen-Unternehmen, geführt wird, wird das Projekt Freiberuflichkeit möglicherweise nicht so erfolgreich werden wie gewünscht. Im schlimmsten Fall kann es dadurch auch scheitern. Deshalb sollte auch ein kleines Unternehmen als oberstes Ziel haben, so wirtschaftlich wie möglich geführt zu werden (vgl. Essrich 2017: 14). Wie wir bereits gesehen haben, ist eine Ausbildung im Bereich der Translationswissenschaften häufig die Grundlage für den Berufsweg als FreelancerIn. Kurse darüber, wie man sein eigenes Unternehmen führt und was dazugehört, sind aber oft Mangelware oder gar nicht in den Lehrplänen vorhanden (vgl. Jenner & Jenner 2010: 11). Daher ist es umso wichtiger, sich als FreelancerIn vor Augen zu halten, was die Freiberuflichkeit mit sich bringt und was es dabei zu beachten gilt. Nachstehend sollen die nötigen Voraussetzungen, erforderlichen Aufgaben, KundInnenbeziehungen und auch die Vor- und Nachteile dieser Form der Berufsausübung näher erörtert werden.

2.1. Rechtliche Grundlagen

Laut EStG 1988 § 22 beziehen sich Einkünfte aus der Freiberuflichkeit auf „Einkünfte aus einer wissenschaftlichen, künstlerischen, schriftstellerischen, unterrichtenden oder erzieherischen Tätigkeit“. Dazu zählen die beruflichen Tätigkeiten der

[...] staatlich befugten und beeideten Ziviltechniker oder aus einer unmittelbar ähnlichen Tätigkeit sowie aus der Berufstätigkeit der Ärzte, Tierärzte und Dentisten, Rechtsanwälte, Patentanwälte, Notare, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, Unternehmensberater, Versicherungsmathematiker, Schiedsrichter im Schiedsgerichtsverfahren, Bildberichterstatter und Journalisten, Dolmetscher und Übersetzer. (RIS 2019)

Übersetzen als freier Beruf zählt zu jenen Tätigkeiten, für die kein Gewerbeschein erforderlich ist, sondern grundsätzlich lediglich eine Meldung beim Finanzamt (vgl. Selbstständigmachen. Das Magazin für Gründer und Unternehmer o.J.). Ein Gewerbeschein für die Tätigkeit als freiberufliche/r ÜbersetzerIn wird jedoch, wie für andere Sprachmittlungsdienstleistungen auch, durch das Wirtschaftsministerium und die Wirtschaftskammer empfohlen (vgl. UNIVERSITAS Austria 2017: 26f.). Bei der Entscheidung für ein Gewerbe muss in jedem Fall kein

Befähigungsnachweis vorgelegt werden (UNIVERSITAS Austria 2017: 27). Laut bundeseinheitlicher Liste des Bundesministeriums für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort, BMDW, zählt das Fachübersetzen zu den „Sprachdienstleistungen (das umfasst insbesondere Übersetzen, Dolmetschen, Schrift- und Gebärdendolmetschen, Lokalisierung von Software, Synchronisation) ausgenommen literarische Übersetzungen“ (vgl. Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort 2020). Da gerade am Beginn einer Freiberuflichkeit häufig Fragen zu allen rechtlichen Angelegenheiten auftreten, ist die Inanspruchnahme einer Beratung in dieser Hinsicht, beispielsweise durch die Wirtschaftskammer, sehr sinnvoll (vgl. UNIVERSITAS Austria 2017: 26).

2.2. Voraussetzungen

Da die Ausbildung zum/zur ÜbersetzerIn alleine nicht ausreicht, um sich umfangreich auf das Leben als UnternehmerIn vorzubereiten, ist viel Eigenvorbereitung gefragt, gepaart mit einem Erfahrungsrucksack, in den auch noch Selbstdisziplin, Selbstbewusstsein, Kampfgeist, Stärke und Durchsetzungsfähigkeit gepackt werden müssen (vgl. Essrich 2017: 15). Hinzu kommt auch noch die Verhandlungskompetenz – freiberufliche ÜbersetzerInnen sollten diese Kompetenz mitbringen oder sich aneignen, da Verhandeln von Deadlines, Preisen und anderen Aspekten mit den eigenen KundInnen ein ständiger Begleiter in diesem Beruf ist, was idealerweise zu einer gemeinschaftlich akzeptablen Lösung führt (vgl. Jenner & Jenner 2010: 135). Nicht vergessen werden dürfen Soft Skills, die im Rahmen der Ausbildung nicht gelehrt werden und die man sich selbstständig aneignen muss, wenn man sich für die Freiberuflichkeit entscheidet (vgl. Essrich 2017: 15). Zu diesen Soft Skills zählen auch die für FreelancerInnen unerlässliche Entscheidungs- und Durchsetzungsfähigkeit:

Wir erbringen Dienstleistungen, in diesem Fall Übersetzungs- und Dolmetschdienstleistungen, eigenverantwortlich und fachlich unabhängig. Das bedeutet: Wir entscheiden, wie wir arbeiten, für wen und zu welchen Konditionen. Viele Kollegen vergessen diesen Aspekt oft, wenn es um die Verhandlung von Honoraren und Lieferbedingungen geht. Doch man kann es gar nicht oft genug wiederholen: Wir legen die Regeln fest. Der Wortbestandteil „frei“ im Wort Freiberufler impliziert das. (Essrich 2017: 2)

Essrich macht hier deutlich, dass zur Freiberuflichkeit sehr viel mehr zählt als das eigentliche Übersetzen. Freiberufliche ÜbersetzerInnen stehen regelmäßig vor Entscheidungen, die einen Einfluss auf ihre Arbeit haben, und müssen sich darüber bewusst sein, dass das Übersetzen nur ein Teil des Ganzen ist. Sehr viele ÜbersetzerInnen machen sich selbstständig, obwohl sie eine gewisse Scheu vor diesen Zusatzaufgaben haben. Warum entscheiden sie sich dann für die Freiberuflichkeit? Der Grund liegt auf der Hand: Festanstellungen sind, wie bereits erwähnt, rar,

und somit wird ÜbersetzerInnen die Entscheidung schon fast abgenommen, wenn sie sich ihren Berufswunsch erfüllen möchten (vgl. Essrich 2017: 3). Ist diese Entscheidung schlussendlich getroffen, aus welchen Gründen auch immer, darf die Erwähnung einer wichtigen Grundvoraussetzung nicht fehlen: Geduld. Auch Rom wurde nicht an einem Tag erbaut, und so heißt es auch als FreelancerIn, sich in Geduld zu üben:

Don't expect to become a successful translator in a few months; 6 months to a year is a much more realistic time frame for your business to truly take shape and to start generating sustainable income. Most translators reach a satisfying stream of clients and income around three years after starting their business. (Whitty 2014: 38)

2.3. Aufgaben

FreelancerInnen im Bereich Fachübersetzen sind, wie bereits erwähnt, mehr als *nur* ÜbersetzerInnen. Die Unternehmensaktivität von freiberuflichen ÜbersetzerInnen bringt zahlreiche Aufgaben mit sich – so viele, dass nicht einmal ein Bruchteil hier genannt werden könnte. Doch ganz überblicksmäßig gesagt umfasst die Freelance-Tätigkeit Aufgaben von der Erledigung der Buchhaltung und der Steuererklärung über das Festsetzen der Preise für die angebotenen Dienstleistungen bis hin zu Marketingaktivitäten und weiteren administrativen Aufgaben (vgl. Essrich 2017: 14).

Zu den erforderlichen administrativen Tätigkeiten zählt beispielsweise das Ordnen und Sortieren von essenziellen Dokumenten wie Rechnungen, Einkaufsbelegen oder Bank- und Steuerdokumenten. Es gibt verschiedene Wege und Tipps, diese Dokumente für sich zu sortieren. Wichtig ist, seinen eigenen funktionierenden Weg zu finden und diesen auch durchzuziehen – auch das längere Stapeln und Anhäufen von Dokumenten dieser Art sollte unbedingt vermieden werden (vgl. Jenner & Jenner 2010: 29).

Das Portfolio der Marketing- und Networking-Aufgaben von FreiberuflerInnen erstreckt sich von der Erstellung einer Webseite über die Teilnahme an Konferenzen oder anderen berufseinschlägigen Events bis hin zu diversen Online-Aktivitäten und Social-Media-Kanälen (vgl. Whitty 2014: 34). Besonders die heutige Online-Welt bietet zahlreiche Möglichkeiten, sich und seine Dienstleistungen zu präsentieren, mit KundInnen online in Kontakt zu treten und sich auch mit anderen ÜbersetzerInnen zu vernetzen, um sich gegenseitig unterstützen zu können, sei es bei Rückfragen oder bei der Weitergabe von Aufträgen, die man vielleicht aus diversen Gründen nicht selbst übernehmen kann. Als besonderen Vorteil des Online-Networkings sehen Jenner und Jenner (2010: 61) die Tatsache, dass KundInnen jederzeit auf das eigene Profil und somit die wichtigsten Informationen Zugriff haben. Schließlich können Visitenkarten ganz leicht verlorengehen, die eigene Online-Visitenkarte ist aber jederzeit abrufbar, wodurch es für

KundInnen ein Leichtes geworden ist, einfach und schnell Kontakt aufzunehmen (vgl. Jenner & Jenner 2010: 61). Und leicht zu finden zu sein, kann ein wichtiger Schlüsselfaktor sein, wie Whitty (2014: 35) verdeutlicht: „The simple truth of freelancing is that people cannot hire you if they cannot find you.“

Zu guter Letzt soll auch die Preisgestaltung bei der Darstellung der wichtigsten Aufgaben nicht fehlen. Der Übersetzungsmarkt ist aus vielen Gründen ein relativ komplizierter, was die Bestimmung von Preisen betrifft, da der Preis von vielen verschiedenen Faktoren abhängen kann: der Sprachkombination, der Komplexität des Ausgangstextes, der Deadline, dem Land, der Erfahrung oder auch einer Spezialisierung, um nur ein paar zu nennen (vgl. Jenner & Jenner 2010: 124). Den Wert der eigenen Arbeit verstehen zu lernen, sich klar mit seinen professionellen Services zu positionieren und sich damit auch von der Konkurrenz abzuheben, sind besonders wichtige Elemente (vgl. Jenner & Jenner 2010: 124). Preisdumping ist leider in der Übersetzungsbranche ein Problem, deshalb ist es als FreelancerIn umso wichtiger, die Preisgestaltung zu einer Priorität zu machen.

All die genannten Aufgaben zeigen schon: Als freiberufliche/r FachübersetzerIn ist UnternehmerInnengeist gefragt. Doch auch wenn gewisse Voraussetzungen ein Vorteil sind, ist Freiberuflichkeit mit lebenslangem Lernen verbunden. ÜbersetzerInnen können auf Weiterbildungsmöglichkeiten zurückgreifen, die ihnen mehr Einblick in die Welt der Freiberuflichkeit bieten können, sei es in Steuerangelegenheiten, im Zeitmanagement oder anderen Geschäftsbe reichen wie dem Business Development (vgl. Jenner & Jenner 2010: 143).

2.4. Vor- und Nachteile der Freiberuflichkeit

Gerade, wenn man vor der Entscheidung zur Freiberuflichkeit steht oder eruieren möchte, ob dieser Weg für einen selbst der richtige ist, ist ein Abwägen der Vor- und Nachteile ein sinnvolles Vorhaben. Auf freiberuflicher Basis zu arbeiten bietet, wie auch das Angestellt-Sein, Sonnen- und Schattenseiten. Zu letzteren zählen zum Beispiel die oft unvorhersehbare Auftragslage, hier insbesondere die sorgenvollen ruhigen Zeiten, in denen ÜbersetzerInnen auf den nächsten Auftrag warten. Diese ruhigen Zeiten sind auch Teil der Branche und treten auch nach jahrelanger Tätigkeit immer wieder auf (vgl. Maurer 2002: 38). Unregelmäßige Arbeitszeiten, wenig Möglichkeiten zur Planung, Nacht- sowie Wochenendschichten und negative Auswirkungen auf Beziehungen sind weitere Schattenseiten dieser Art der Berufsausübung (vgl. Maurer 2002: 33ff.). Hinzu kommt, dass sich bei FreelancerInnen im Übersetzungsbereich nach Jahrzehnten des Übersetzens eine gewisse Eintönigkeit einstellen kann, die oftmals mit dem Wunsch nach Veränderung einhergeht (Adams 2013: 14). Ein Nachteil als FreelancerIn mag

auch sein, dass viel mehr Eigeninitiative gefragt ist als in einer Festanstellung, wenn es beispielsweise um berufliche Weiterbildungen oder das Schritthalten mit technologischen Fortschritten geht (vgl. Whitty 2014: 37).

ÜbersetzerInnen, die sich für die Freiberuflichkeit entscheiden, erleben aber auch Vorteile, wie beispielsweise das Aneignen von sehr umfangreichem Wissen über die eigene Laufbahn hindurch, das Arbeiten in einem nicht-hierarchischen Umfeld oder die Fähigkeit, sein eigenes Einkommen durch Eigenleistung in hohem Ausmaß selbst bestimmen zu können (vgl. Maurer 2002: 43). Auch die Tatsache, dass die Arbeitszeiten trotz Termindruck großteils selbst gewählt werden können, zählen zu den positiven Seiten der freiberuflichen Tätigkeit als ÜbersetzerIn (vgl. Maurer 2002: 43). Dazu gehört auch, nicht an langen Meetings teilnehmen zu müssen, sondern die Zeit effektiv für sich selbst nützen zu können (vgl. Jenner & Jenner 2010: 169). Je mehr Menschen in einem Unternehmen, einer Abteilung oder einer Arbeitsgruppe tätig sind, desto länger kann es dauern, einen Konsens über ein Problem oder einen bestimmten Sachverhalt zu erreichen – all dies ist als FreelancerIn im Übersetzungsbereich nicht wirklich relevant, und anstatt diese Probleme oder Fragestellungen lang zu diskutieren, kann schneller in die Umsetzung und aktive Arbeit gegangen werden (vgl. Jenner & Jenner 2010: 169f.) All diese Vorteile können auch einem größeren Ziel dieser Arbeitsform zugeordnet werden: sein eigener Boss zu sein und unabhängig von anderen KollegInnen oder Vorgesetzten seinen Job machen zu können. Der Faktor Unabhängigkeit wurde in der 2014 durchgeführten CIUTI-Studie sogar als Hauptgrund für das Wählen der Freiberuflichkeit angegeben (vgl. Schmitt et al. 2016: 164).

Wie jede Form der Berufsausübung wird also auch die freiberufliche ÜbersetzerInnen-tätigkeit von zwei Seiten der Medaille geprägt, und sich im Vorhinein gut über diese zwei Seiten im Klaren zu sein, kann bei Entscheidungsprozessen am Anfang des Berufsweges durchaus hilfreich sein.

2.5. KundInnenbeziehungen

Es wurde schon festgestellt, dass UnternehmerInnengeist, Durchsetzungsfähigkeit und Eigeninitiative gefragt sind, wenn eine Freiberuflichkeit eingegangen und auf lange Sicht verfolgt werden möchte. Mindestens ein genauso essenzieller Pfeiler für längerfristigen Erfolg als FreelancerIn ist aber auch die Beziehung zu seinen KundInnen, denn ohne treue KundInnen wird es auch das Unternehmen nicht lange geben, wie Jenner und Jenner (2010: 22) recht eindeutig untermauern: „Without clients, you do not have a business.“ FreelancerInnen haben die Mög-

lichkeit, mit verschiedenen KundInnengruppen eine Zusammenarbeit einzugehen. Darunter finden sich beispielsweise Übersetzungsbüros, Organisationen und Institutionen sowie DirektkundInnen (vgl. Essrich 2017: 52). Generell sind B2B-Beziehungen, also Beziehungen zu anderen Unternehmen, die häufigere Beziehungsform (vgl. Jenner & Jenner 2010: 19). Welche KundInnengruppen speziell für spezialisierte Fachübersetzungskräfte, also für die Fokusgruppe der vorliegenden Arbeit, relevant sind und wie diese für die eigenen Spezialisierungsstrategien eingebunden werden können, wird in Kapitel 4.8.4. noch genauer erörtert. Grundsätzlich gilt: Egal, um welche der oben dargestellten KundInnengruppe es sich handelt, es ist immer wichtig, sich in seine KundInnen hineinzuversetzen und sich laufend zu fragen: „Was erwarte/möchte ich von einem/einer FreelancerIn und der Zusammenarbeit?“ Es ist vor allem wichtig, sich diese Fragen nicht nur am Beginn der Freiberuflichkeit zu stellen, sondern immer und immer wieder (vgl. 2010: 21). Um langfristig erfolgreich mit seinen KundInnen zusammenzuarbeiten, ist eine Sache unerlässlich: eine gute Kommunikation (vgl. 2010: 24). Dazu zählt auch, die KundInnen über eventuelle Urlaube, die Anschaffung neuer CAT-Tools oder andere für die KundInnen relevante Neuigkeiten in Kenntnis zu setzen (vgl. Whitty 2014: 36). Besonders empfehlenswert ist es auch, den Fokus in erster Linie auf bestehende KundInnen zu legen, anstatt zu festen Zeitpunkten sehr viel Energie aufzuwenden, um neue KundInnen zu akquirieren (vgl. 2010: 71). Es ist wesentlich einfacher und weniger zeitaufwändig, sich regelmäßig darum zu kümmern, aktive KundInnen zu behalten bzw. zu reaktivieren (vgl. 2010: 71). Ein langfristiger Plan zur Akquise neuer KundInnen darf aber nicht fehlen, das ist unbestreitbar. Denn selbst wenn aktuell genügend aktive KundInnen da sind, sodass man unter Umständen auch Aufträge absagen oder an KollegInnen weitergeben muss, ist ein Blick in die Zukunft unerlässlich (vgl. 2010: 71f.). Als freiberufliche/r ÜbersetzerIn ist es schließlich wichtig, am Puls der Zeit zu bleiben und immer einen Schritt voraus zu sein, um durch verschiedene Chancen und Gelegenheiten auch mit neuen KundInnen in Kontakt zu treten, die möglicherweise gekommen sind, um zu bleiben.

3. Fachübersetzen als Beitrag zur Fachkommunikation in einer globalisierten Welt

Fachübersetzen wird zum integrativen Teil einer transkulturellen Fachkommunikation und ihre große Verantwortung für einen funktionierenden transkulturellen Dialog im entsprechenden Fachbereich wird dadurch unterstrichen. (Sandrini 2016: 158)

Fachübersetzen durch eine/n FachübersetzerIn, spezialisiert oder nicht, im stillen Kämmerlein – dieses klassische, weitverbreitete Bild der ÜbersetzerInnentätigkeit spiegelt nicht unbedingt die Rolle der FachübersetzerInnen wider, die sie in der interkulturellen Fachkommunikation einnehmen. Dort sind sie alles andere als EinzelgängerInnen – vielmehr sind sie ein fester Bestandteil eines größeren Netzwerks, das sich fachkommunikative Aufgaben aufteilt und gemeinsam fachsprachliche Inhalte, sei es über ein Produkt, eine Dienstleistung oder andere Bereiche, für das jeweilige Zielpublikum entwickelt. Ein mehrgliedriger Prozess also, der FachübersetzerInnen mehr und mehr zu TeamplayerInnen im globalen Austausch von fachlichen Inhalten macht. Damit dieser Prozess der Erstellung, Übersetzung und Organisation mehrsprachiger fachlicher Inhalte erfolgreich ist, bedarf es ExpertInnen auf allen dafür erforderlichen Gebieten (vgl. Risku 2009: 13). Nachfolgend soll daher erläutert werden, was der Fachkommunikation zugrundeliegt und somit die AkteurInnen in ihren individuellen Tätigkeiten verbindet, welche Funktionen Fachübersetzungen in der zunehmend globalisierten Welt erfüllen und welche Herausforderungen damit verbunden sein können. Es soll auch erklärt werden, was FachübersetzerInnen abgesehen von den in Kapitel 1.3. definierten Kompetenzen für diese Übersetzungstätigkeit zusätzlich benötigen und welche Ziele die translatorische Ausbildung in Hinblick auf die Fachübersetzungstätigkeit verfolgt. Das Verständnis all dieser Inhalte ist insbesondere für das nachfolgende Kapitel 4, das sich mit der Spezialisierung auf bestimmte Fachgebiete beschäftigt, sehr wichtig, da die Diskussion über die FachübersetzerInnenausbildung in Hinblick auf Spezialisierung und Fachgebiete dort weiter vertieft wird.

3.1. Die globale Relevanz des Fachübersetzens

Grundsätzlich kann einmal festgehalten werden, dass Fachübersetzungen überall dort gebraucht werden, wo für den fachlichen Kommunikationsaustausch Sprach- und Kulturgrenzen überwunden werden müssen (vgl. Stolze 2013: 25). Das Fachübersetzen gibt es bereits seit Jahrhunderten, doch erst Ende der 1940er Jahre festigte es sich als eigenständiges Berufsfeld (vgl. Schubert 2007: 91). Dennoch ist das Fachübersetzen selten im Vordergrund, wenn es um die Forschung geht – hier dominiert meist das übergeordnete Feld „Übersetzen“ bzw. die „Translation“ an sich (vgl. Sandrini 2010: 33). Fachübersetzen ist jedoch ein Berufsfeld, das heutzutage

aufgrund der zunehmenden Globalisierung immer relevanter wird und eine steigende Nachfrage an qualifizierten Fachübersetzungskräften in mehreren Sprachen nach sich zieht (vgl. Stolze 2013: 11). Das hat auch dafür gesorgt, dass der Beruf an sich stärker in den Fokus des Interesses geraten ist (vgl. Arntz 2001: 172). Aufgrund der dominanten Rolle der englischen Sprache in globalen internationalen Beziehungen mag dies auf den ersten Blick vielleicht seltsam erscheinen, wie auch Gotti & Šarčević (2006: 9) feststellen: „It is a paradox of the age of globalization that the demand for translation has grown despite the spread and dominance of English. This is especially true of specialized translation.“ Auf den zweiten Blick erscheint diese Entwicklung aber logisch: Sich auf Englisch international zu verständigen, reicht für einfache Kommunikationszwecke oft aus. Aber fachlich korrekte Inhalte einwandfrei in andere Sprachen und Kulturen zu übertragen, erfordert höchste Präzision und Expertise von fachlich versierten Übersetzungskräften. Dies zeigen auch Staatenbünde wie die Europäische Union, denn hier findet regelmäßig Fachkommunikation zwischen mehreren Ländern statt – umso wichtiger, dass alle KommunikationspartnerInnen die betreffenden fachlichen Inhalte in einer ihnen verständlichen Sprache nachvollziehen können (vgl. Kadrić et al. 2012: 151). Dies ist in der EU mittlerweile durch Richtlinien sogar festgelegt: Die technischen Informationen über ein erworbenes Produkt sollen den AnwenderInnen in ihrer jeweiligen Sprache zur Verfügung gestellt werden (vgl. Risku 2009: 30). Weitere Beispiele sind alle technologischen Entwicklungen und Neuerungen, die uns tagtäglich umgeben, sei es das neue Fitnessgerät oder die Multifunktionsuhr, deren korrekte Anwendung ohne die dazugehörige in einer für uns verständlichen Sprache verfasste Anleitung erschwert oder unmöglich gemacht werden würde (vgl. Risku 2009: 28). Es kann also festgehalten werden, dass auch die Dominanz einer einzigen Sprache in der globalen Kommunikation die Wichtigkeit von Fachübersetzungen in mehreren Sprachen nicht reduziert – ganz im Gegenteil.

3.2. Fachkommunikation – was ist das überhaupt?

Da wie erwähnt das Fachübersetzen in den Bereich der Fachkommunikation eingebettet ist, soll an dieser Stelle einmal geklärt werden, was unter Fachkommunikation überhaupt verstanden wird. Überblicksmäßig definiert Schubert (2007: 1) Fachkommunikation als „mündliche und schriftliche Kommunikationshandlungen fachlichen Inhalts“. Diese „Kommunikationshandlungen“ sind dabei Teil einer „bestimmten *kulturgeprägten, zweckorientierten* Situation“ (Kadrić et al. 2012: 151), ähnlich also wie in der nicht-fachlichen Kommunikation. Kadrić et al. stellen zusammenfassend fest:

Fachkommunikation ist die Gesamtheit der kommunikativen Vorgänge, die von den Mitgliedern eines Fachkollektivs eingesetzt wird, um über den kollektiv definierten Fachgegenstand zu kommunizieren. Die wichtigsten Ziele der Fachkommunikation sind: Effizienz, Ökonomie, Präzision und Eindeutigkeit der Referenz. (Kadrić et al. 2012: 163)

Schubert (2007: 136) nennt die Fachkommunikation auch „gelenkte Kommunikation“ und zählt die AkteurInnen der Fachkommunikation zu den bedeutendsten Parametern dieser „Lenkung“ (2007: 136). Doch wer gehört zu den AkteurInnen der Fachkommunikation und welche Rolle spielen FachübersetzerInnen dabei? Welche Aufgaben werden von ihnen im Rahmen der Fachkommunikation erledigt? Antworten auf diese Fragen sollen die beiden folgenden Kapitel liefern.

3.2.1. AkteurInnen der Fachkommunikation

Zu den wichtigsten AkteurInnen der Fachkommunikation gehören FachübersetzerInnen, die Stolze (2013: 26) als „Träger der Fachkommunikation“ bezeichnet und damit auf die besondere Verantwortung verweist, die sie mit ihren Fachübersetzungen im Rahmen der Fachkommunikation tragen. Schließlich hängt von Fachübersetzungen sehr viel ab: Einerseits die korrekte Funktionsweise und Bedienung eines Produktes, zum Beispiel, aber andererseits sogar das Leben jener, die diese Produkte bedienen, man denke nur an Bereiche wie die Medizintechnik oder den Maschinenbau (vgl. Canfora 2017: 2). Im Rahmen der Fachkommunikation agieren FachübersetzerInnen gewissermaßen als Dienstleister, da sie der „Fortsetzung der fachlichen Kommunikation über die Sprachbarrieren hinweg“ (Stolze 2013: 28) dienen. FachübersetzerInnen sind natürlich nur eine Personengruppe, die am Fachkommunikationsprozess beteiligt ist. Sie bewegen sich gemeinsam mit FachexpertInnen in diesem Prozess, haben hier aber eine andere Rolle. Während FachexpertInnen zu einem gewissen Grad aktiver mit den Fachtexten arbeiten, sprich, sie produzieren, ändern, etc., geht es in der Rolle der FachübersetzerIn bzw. des Fachübersetzers hauptsächlich um das Textverständnis (vgl. Arntz 2001: 187). Dieses ist zentral, um Fachübersetzungen professionell und korrekt anfertigen zu können, woraus zu schließen ist, dass sie, ebenso wie die FachexpertInnen, Fachwissen besitzen müssen, allerdings auf eine andere Art und Weise (vgl. 2001: 187). Was von FachübersetzerInnen verlangt wird, wenn von Fachwissen und -verständnis die Rede ist, soll in Kapitel 3.3.2. näher erklärt werden.

3.2.2. Fachsprache

Sprache allgemein ist die Basis einer jeden Fachkommunikation, doch erst die Fachsprache hilft dabei, sich in dieser Kommunikation auch zurechtzufinden (vgl. Stolze 2013: 42). Doch was wird darunter verstanden? Hoffmann (1985: 53) definiert Fachsprache als „[...] Gesamtheit

aller sprachlichen Mittel, die in einem fachlich begrenzbaren Kommunikationsbereich verwendet werden, um die Verständigung zwischen den in diesem Bereich tätigen Menschen zu gewährleisten.“ Woraus sich die Fachsprache entwickelt hat und was unterschiedliche Fachsprachen sind, wird nachstehend diskutiert.

3.2.2.1. Fachsprache und Gemeinsprache

Die Fachsprache ist der „Gemeinsprache“ entsprungen, einer Sprachvariante, die „in einer Sprachgemeinschaft überregional und transsozial als allgemeines Verständigungsmedium dient“ (Stolze 2013: 43). Arntz (2001: 63) stützt Stolzes Auffassung, dass Fach- und Gemeinsprache nicht klar voneinander getrennt werden können. Worin sie sich aber hauptsächlich unterscheiden, das ist der Wortschatz, denn dieser ist bei Fachsprachen weitaus größer als bei der Gemeinsprache, und er wächst auch kontinuierlich weiter an (vgl. Stolze 2013: 43). Hinzu kommt noch die Forderung nach höherer Präzision bei Fachsprachen, was bedeutet, dass Begriffen eine eindeutige Benennung zugewiesen wird, sodass alle AkteurInnen der Fachkommunikation genau wissen, was mit dem jeweiligen Fachbegriff gemeint ist (vgl. Kadrić et al. 2012: 154). Dies unterscheidet sie auch von der Gemeinsprache, in der Begriffe ganz unterschiedlich gedeutet werden können – Decke, Glas oder auch das Wort Zug sind hier nur ein paar wenige Beispiele (vgl. 2012: 154). Diese Begriffe können natürlich Teil der Fachsprache sein, im Rahmen dieser werden sie aber durch die vorher definierte gemeinsame Benennung von allen Fachpersonen in eine Bedeutungsrichtung verstanden (vgl. 2012: 154 f.). Ein Resümee des Vergleichs beider Sprachvarianten ziehen Kadrić et al. (2012: 155) folgendermaßen: „Fachsprache ist durch gemeinsame Benennungen (Wörter) mit der Gemeinsprache verbunden, unterscheidet sich aber durch die Zuordnung der Benennungen zu präzisen, eindeutig definierten Begriffen, die die fachspezifische Realitätsinterpretation symbolisieren.“

3.2.2.2. Fachsprachen als *languages for special purposes*

Fachsprachen werden auch als LSP (*languages for special purposes*) genannt, um zu verdeutlichen, dass sie sich verschiedenen fachspezifischen Zwecken widmen, oder auch *sublanguages*, um die Verbindung zum allgemeinen, umfassenden Sprachsystem zu zeigen, dem die Fachsprachen entspringen (vgl. Kadrić et al. 2012: 156). Beispiele für Fachsprachen unterschiedlicher Fachgebiete sind die medizinische Fachsprache, die Rechtssprache, die Sprache des Fahrzeugbaus oder Fachsprachen weiterer Bereiche (vgl. Stolze 2013: 50). All diese Fachsprachen verfügen nicht nur über unterschiedliche Zwecke, sondern weisen auch spezifische Eigenheiten und Besonderheiten auf und können daher nur bedingt miteinander verglichen werden, was bei der Untersuchung von Fachsprachen berücksichtigt werden sollte (vgl. Arntz 2001: 69). Die

Spezifika einzelner Fachsprachen beziehen sich beispielsweise auf grammatischen, syntaktischen oder stilistischen Charakteristika (vgl. 2001: 70). So mögen chemische Texte beispielsweise häufig Partizipialkonstruktionen oder Funktionsverbgefüge aufweisen, während bei Texten, die im technischen Bereich angesiedelt sind, auf das Gerundium oder andere Konstruktionen zurückgegriffen wird (vgl. 2001: 70f.). Kurz: Fachsprachen sind sehr individuell, und deren Beherrschung ist für FachübersetzerInnen in ihren jeweiligen Fachgebieten unabdingbar, sowohl in der Ausgangs- als auch der Zielsprache (vgl. Essrich 2017: 76), um qualitativ hochwertige Fachübersetzungen anzufertigen.

3.2.3. Fachtext

Als nächstes soll jenes Medium untersucht werden, in dem die Fachsprache Anwendung findet: der Fachtext. Der Fachtext spiegelt laut Sandrini (2016: 165) „eine fachkommunikative Handlung wieder [sic], er gehört einer bestimmten Textsorte an und verfolgt in der Regel einen bestimmten Zweck“. Dabei unterscheidet er sich vom allgemeinsprachlichen Text:

Der Text ist das Ergebnis der geistig-sprachlichen Verarbeitung eines allgemeinen Sachverhalts nach einem konventionalisierten Bildungsmuster.

Der Fachtext ist das Ergebnis der geistig-sprachlichen Verarbeitung eines tätigkeitsspezifischen Sachverhalts nach einem konventionalisierten Bildungsmuster. (Gläser 1990: 18)

Der einzige Unterschied in diesen beiden Definitionen liegt in den Adjektiven – „allgemein“ versus „tätigkeitsspezifisch“, zeigt aber ganz kurz und klar, dass Fachtexte in ihrer Art und Weise spezifischer sind als allgemeinsprachliche Texte. Kurz: Sie sind einem spezifischen Fachbereich zugehörig. Gläser (1990: 18) bezeichnet den Fachtext auch als „eine zusammenhängende, sachlogisch gegliederte und abgeschlossene komplexe sprachliche Äußerung [...]“ und sieht dessen Funktion darin, „eine eindeutige, effektive und situativ adäquate Kommunikation über fachliche Gegenstände zu gewährleisten“ (1990: 6). In dieser Kommunikation über „fachliche Gegenstände“ werden Fachtexte daher mit ihren individuellen fachlichen Inhalten meist nur von einem bestimmten Personenkreis verstanden, nämlich jenem Personenkreis, der über das für das Textverständnis notwendige Sachwissen verfügt (vgl. Arntz 2001: 186). Der Grad an Fachlichkeit von Fachtexten ist dabei unterschiedlich, und wie hoch dieser Grad ist, hängt immer auch mit der Terminologie zusammen, sprich, je mehr Fachterminologie ein Fachtext enthält, desto fachlicher ist er grundsätzlich auch (vgl. Arntz 2001: 196).

3.2.4. Fach bzw. Fachgebiet

Fachtexte gehören wiederum bestimmten Fächern bzw. Fachgebieten an, und da dieser Begriff besonders in den nachfolgenden Kapiteln immer wieder vorkommt, auch im Zuge der qualitativen Untersuchung, soll an dieser Stelle darauf eingegangen werden. Das Fach bezeichnet Gläser (1990: 14) als „eine in sich strukturierte Menge von Wissensbeständen und Kenntnissystemen sowie ein System von gegenstandsbedingten und zielgerichteten Handlungsweisen in einer bestimmten Sphäre der gesellschaftlichen Tätigkeit“. Gläser verwendet *Fach* hier auch als Synonym zum *Fachgebiet*, und dies wird auch im Zuge dieser Arbeit so gehandhabt. Wird über FachübersetzerInnen und deren Fächer, Bereiche etc. gesprochen, sind die Fachgebiete gemeint, in denen sie arbeiten. Kadrić et al. (2012: 153) fügen in ihrer Definition noch die AkteurInnen des Fachgebiets sowie dessen Zweck hinzu: „Ein Fachgebiet stellt die Interpretation eines Realitätsausschnitts dar, auf den eine spezifische Interessensgruppe sich für einen bestimmten Zweck auf eine ihr spezifische Weise bezieht.“ Mit dem Aspekt der Interpretation meinen sie beispielsweise, dass ein Ausschnitt aus dem Leben, Kadrić et al. nennen hier Kinder, je nach Fachgebiet komplett anders betrachtet werden. Im Fachgebiet Recht ist ein Mensch bis zum 14. Lebensjahr ein *Kind*, in der Medizin nur bis zum 12. Lebensjahr (vgl. Kadrić et al. 2012: 153). Gleiche Sachverhalte werden also je nach Fachgebiet anders behandelt, vorkommen können sie aber in mehreren gleichzeitig. Sie werden dort nur anders interpretiert, und diese Interpretation wird von den AkteurInnen der Fachkommunikation geteilt. Recht und Medizin wurden bereits als Beispiele für Fächer bzw. Fachgebiete genannt, die Liste ist aber schier endlos – welche Fachgebiete aber speziell für eine Spezialisierung als FachübersetzerIn interessant sein können und auch in der Praxis in diesem Kontext erwähnenswert sind, wird im Kapitel 4.5. genauer erläutert.

3.3. FachübersetzerInnenausbildung

„Manche glauben, Fachübersetzen sei wie Fahrradfahren: Man brauche bloß ein Fahrrad, und dann muss man nur lernen und üben, wie man damit fährt.“ (Schmitt 2016: 26). Das würde bedeuten, dass Fachübersetzen ganz problemlos anhand von praktischer Erfahrung gelernt wird. Nicht, dass dies unmöglich wäre, schließlich wurde bereits festgestellt, dass keine Ausbildung erforderlich ist, um sich „ÜbersetzerIn“ zu nennen, und es ist auch sicherlich nicht der einzige Weg, als FachübersetzerIn erfolgreich zu werden, wie die spätere Untersuchung zeigt. Doch eine einschlägige Ausbildung ist gerade in einem komplexen Berufsfeld wie jenem des Fachübersetzens dennoch sehr empfehlenswert.

3.3.1. Fachübersetzungskompetenzen

Als Grundziel der FachübersetzerInnenausbildung kann festgehalten werden: FachübersetzerInnen sollen alle für den Beruf erforderlichen Kompetenzen mit auf den Weg gegeben werden. Welche Kompetenzen das genau sind, ist nicht so einfach zu beantworten. Schließlich sind FachübersetzerInnen auch vor allem eines: ÜbersetzerInnen. Deshalb zählen natürlich jene Kompetenzen, die auch allgemein für das Berufsfeld „Übersetzen“ notwendig sind (vgl. Arntz 2001: 336), zum Kompetenzprofil von *FachübersetzerInnen*. Hinsichtlich der Grundkompetenzen von ÜbersetzerInnen bietet das bereits vorgestellte Modell des EMT eine sehr gute Basis für die Kompetenzermittlung – unabhängig vom genauen Tätigkeitsfeld, Fachgebiet oder einer Spezialisierung. Viele Institute bieten aber Zweige, Module oder andere Vertiefungen im Bereich Fachübersetzen an, und der Zusatz *Fach* wird auch im EMT-Modell, siehe Kapitel 1.3., anhand der *thematischen Kompetenz* angeschnitten, wenn es heißt, ÜbersetzerInnen sind befähigt, „sich übersetzungsrelevantes themen- und bereichsspezifisches Wissen anzueignen, es zu erweitern und zu nutzen (Beherrschung von Begriffssystemen, Argumentationsmethoden, Präsentationsstandards, Terminologie und Phraseologie, Fachquellen usw.)“ (EMT 2017: 8). Das schließt nicht nur den Umgang mit Fachgebiet, Fachsprache und Fachtexten an sich ein, sondern bietet auch schon Hinweise auf die Wichtigkeit von Fachwissen und fachlichem Verständnis (siehe Kapitel 3.3.2.). Auch Arntz (2001: 336) stellt fest, dass das Kompetenzprofil von FachübersetzerInnen als ein Zusammenspiel aus „fachlichen, fachsprachlichen und fachübersetzungsstrategischen Aspekten“ gesehen werden kann. Schmitt (2003: 3) betont, dass die FachübersetzerInnenausbildung vor allem „die Kompetenz zur inhaltlich und fachsprachlich korrekten Wiedergabe von Sachverhalten in einer anderen Sprache“ vermitteln sollte. Baumann (1995: 459) resümiert, dass FachübersetzerInnen eine übergreifende „kommunikative Übersetzungskompetenz“ entwickeln müssen, das ist die Fähigkeit, „ausgangssprachliche Fachtexte als interkulturell, sozial, situativ, kognitiv und funktional bestimmte, sachlogisch strukturierte, semantisch-syntaktisch gegliederte sowie hierarchisch organisierte sprachliche Einheiten in die jeweilige Zielsprache zu übermitteln“. Wichtig ist hierbei auch, immer wieder zu hinterfragen, welche Sicht potenzielle AuftraggeberInnen auf die Kompetenzen von FachübersetzerInnen haben und was das für die Ausbildung bedeutet – bei der Ermittlung oder Neuausrichtung von Kompetenzen muss diese Sichtweise auch berücksichtigt werden, um keine einseitige Ausbildung zu erreichen (vgl. Canfora 2017: 4).

3.3.2. Fachverständnis und Fachwissen

Ein wichtiger Pfeiler aller genannten Kompetenzen und Fertigkeiten im Bereich Fachübersetzen, gerade dann, wenn man sich spezialisiert, ist zweifelsohne das bereits erwähnte Fach- bzw. Sachwissen – beide Begriffe werden in dieser Arbeit synonym verwendet⁵ – ohnedies es nicht möglich ist, einen Fachtext zu verstehen (vgl. Stolze 2013: 21) und dementsprechend auch fachlich korrekt übersetzen zu können. Sandrini (2016: 158) definiert Fachwissen als „Gesamtheit der Begriffe, Relationen und Problemlösungsmethoden für einen spezifischen Bereich“. Besonders das Verstehen des Sachverhalts des Ausgangstextes mithilfe des Fachwissens ist dabei für Schmitt (2003: 4) essenziell. Dabei wird natürlich von FachübersetzerInnen nicht das gleiche Fachtextverständnis verlangt wie jenes von FachexpertInnen, denn sonst würden wir nicht von *FachübersetzerInnen*, sondern von „Fachleuten mit Fremdsprachenkenntnissen“ (Stolze 2013: 36) sprechen. Schmitt verdeutlicht das auch sehr bildlich:

Als Übersetzer müssen wir keine Automotoren konstruieren können [...], aber wir sollten, bevor wir technische Texte über Automotoren zu übersetzen versuchen, von der Sache Automotor genug wissen (also über spezielles Sachwissen verfügen), um diese Texte zu verstehen. (Schmitt 2016: 186)

Der Anspruch, das gleiche Fachwissen wie FachexpertInnen im jeweiligen Fachbereich zu haben, ist auch für Yu Novikova und Khairova (2019: 3) in der gängigen Praxis ein unrealistischer: „The expert knowledge of the subject matter at a level comparable to that of a specialist is rather an ideal which can rarely be found in real life, except for in-house translators who work for one and the same company for years.“ Stolze (vgl. 2013: 58) weist zudem auf die Spezifität des jeweiligen Fachwissens hin, indem sie festhält, dass verschiedenen Fachbereichen unterschiedliche Wissensschemata zugrunde liegen, die wiederum unterschiedliche Strukturen aufweisen. In den individuellen Fachgebieten befähigt das Fachwissen ÜbersetzerInnen dazu, „Sachverhalte zu erschließen, sie in fachliche Zusammenhänge einzuordnen und kritisch zu beurteilen“ (Arntz 2001: 336). Zusätzlich sind FachübersetzerInnen durch das Fachwissen in der Lage, Übersetzungsprobleme, die der jeweilige Fachtext birgt, zu erkennen – eine wichtige Grundvoraussetzung, um das Übersetzungsproblem überhaupt lösen zu können (vgl. Arntz

⁵ Zwischen „Fach“ und „Sach“ zu unterscheiden ist schwierig und die Abgrenzung ist in der Literatur nicht eindeutig (vgl. Schmitt 2016: 184ff.). Wie in den Definitionen angegeben, geht es um das Verstehen eines fachlichen Inhalts, der zu übersetzen ist. Da in dieser Arbeit der Wortteil „Fach“ auch für andere mit dem Thema dieser Arbeit in Verbindung stehende Begriffe verwendet wird (Fachgebiet, FachübersetzerIn, Fachsprache), trägt die konsistente Verwendung von „Fach“ hier auch zu kapitelübergreifender Konsistenz bei und erleichtert das Verständnis. Zudem wird „Fachwissen“ auch in der qualitativen Untersuchung im Rahmen der Interviews von den InterviewteilnehmerInnen so verwendet.

2001: 187). Nun haben FachübersetzerInnen auch die Möglichkeit, bei Übersetzungsschwierigkeiten Wörterbücher zu Rate zu ziehen, doch nur vorhandenes Wissen über den sachlichen Hintergrund befähigt auch dazu, sich im jeweiligen Wörterbuchangebot zurechtzufinden und die für den jeweiligen Kontext passende Übersetzung zu wählen (vgl. Arntz 2001: 188).

Es stellt sich die Frage: Wie sollen angehende AbsolventInnen schon von Beginn an im Zuge der Ausbildung mit Fachwissen ausgestattet sein, und ist das überhaupt nötig? Das ist sehr schwierig zu beantworten, schließlich ist es für FachübersetzerInnen oft nicht möglich, im Rahmen der ÜbersetzerInnenausbildung auch Ausbildungen in allen weiteren Bereichen, in denen sie Fachübersetzungen anbieten möchten, zu absolvieren. Zu bedenken ist auch die oft kurze Dauer eines Masterstudiums – rund zwei Jahre – und wenn man weiters berücksichtigt, dass auch fachübergreifende Kompetenzen in diesen Studiengängen vermittelt werden, bleibt nicht mehr so viel Zeit für die fachliche Komponente. Es stellt sich auch die Frage, wie tiefgründig das erforderliche Fachwissen gerade im Lichte aktueller Trends und Entwicklungen für FachübersetzerInnen sein muss. Wissen wächst aktuell in vielen verschiedenen Bereichen so stark an, dass es schwer ist, sich hier rasch das erforderliche Wissen anzueignen, und Translationstechnologien und fachspezifische Terminologieressourcen bieten FachübersetzerInnen in ihren jeweiligen Bereichen auch zusätzliche Unterstützung (vgl. Martin 2011). Für Stolze (2013: 29) ist zumindest ein „Minimum an fachlich-technischem Verständnis“ (Stolze 2013: 29) im Rahmen der FachübersetzerInnenausbildung zu vermitteln. Daher wird in der Ausbildung auch Wert darauf gelegt, zwar Grundlagen dieses Fachwissens beispielhaft zu vermitteln und auch dahingehend Vertiefungen anzubieten, aber den angehenden FachübersetzerInnen vor allem auch die Fähigkeit mit auf den Weg zu geben, sich durch eigene Recherchetätigkeiten neue Fachgebiete zu erschließen oder sich in ihnen zu vertiefen (vgl. Schmitt 2003: 4). Dabei können ihnen qualifiziertes Lehrpersonal und FachexpertInnen helfen, wie das nächste Kapitel zeigt.

3.3.3. AkteurInnen der FachübersetzerInnenausbildung

Eine zentrale Rolle in der FachübersetzerInnenausbildung nehmen qualifizierte Lehrkräfte ein, denn diese müssen für die Vermittlung der für das Fachwissen erforderlichen Kompetenzen selbst ein hohes Level an Fachwissen aufweisen und zusätzlich die nötigen didaktischen, fachsprachlichen und fachübersetzerischen Kompetenzen besitzen (vgl. Arntz 2001: 340). Qualifizierte Lehrkräfte sollen Studierenden in der Ausbildung auch vermitteln, wie sie Sachverhalte und deren fachliche Zusammenhänge verstehen können und sie auch kritisch analysieren können (vgl. 2001: 336). Dies soll ihnen auch helfen, system- und problemorientiert an Fachtexte

und deren Übersetzungen heranzugehen, was in der FachübersetzerInnenausbildung eine sehr sinnvolle Ergänzung zum textbezogenen analytischen Denken sein kann (vgl. 2001: 336). Eine weitere sinnvolle Ergänzung in der Ausbildung können FachspezialistInnen sein, die die Lehrpersonen an den Instituten unterstützen (vgl. 2001: 340). Dies können beispielsweise externe TechnikerInnen sein, die den Studierenden nicht nur die erforderlichen fachlichen Kompetenzen vermitteln, sondern ihnen auch mit auf ihren Weg geben, dass eine gut funktionierende Zusammenarbeit mit FachexpertInnen ein wichtiger Eckpfeiler in diesem Beruf ist (vgl. 2001: 340). Schließlich bezweckt eine FachübersetzerInnenausbildung nicht, den Studierenden lückenlose fachliche Kenntnisse zu vermitteln, was – wie bereits festgestellt – ohnehin nicht möglich wäre, sondern ihr Bewusstsein dahingehend zu schärfen, dass sie die fachlichen Grundlagen besitzen und folglich fachbezogene Probleme, Hürden und Fragen durch eine gute Kommunikation mit FachexpertInnen lösen können (vgl. 2001: 340).

4. Spezialisierung: Positionierung am Fachübersetzungsmarkt

Der heutige Markt gehört denjenigen, die sich selbst als Spezialisten positionieren können. (Ries & Trout 2012: 161)

FachübersetzerInnen können sich die in dieser Arbeit bereits erwähnten Kompetenzen aneignen, eine hervorragende Fachübersetzungsausbildung genießen und dennoch am Fachübersetzungsmarkt scheitern. Warum? Weil dies möglicherweise nicht ausreicht. Die Gründe sind vielfältig, und sollen an dieser Stelle auch nicht aufgelistet werden. Doch es soll eine Möglichkeit genauer unter die Lupe genommen werden, die zum Erfolg am Übersetzungsmarkt beitragen kann, nämlich Spezialisierung. Nach einer grundlegenden Definition der Begriffe *Spezialisierung* und *Positionierung* werden in den folgenden Kapiteln die Vorteile und Risiken, Fachgebiete, möglichen Einflussfaktoren, Strategien und verschiedenen Sichtweisen auf die Spezialisierung als FachübersetzerIn besprochen.

4.1. Spezialisierung – was heißt das?

Der Begriff Spezialisierung mag auf den ersten Blick enger bzw. eingeschränkter klingen, als er eigentlich wirklich ist. Arntz (2001: 336) stützt dies, indem er sagt, dass Spezialisierung nicht mit einer Einschränkung auf „einen kleinen Ausschnitt der Wirklichkeit bzw. der sprachlichen Darstellungsmöglichkeiten“ gleichgesetzt wird. Auch Fachübersetzungen in einem Spezialgebiet sind in den internationalen und interkulturellen Kommunikationsrahmen eingebettet und damit auch Teil eines gewissen sprachlichen und kulturellen Rahmens, in dem sie bestimmte Aufgaben erfüllen (vgl. 2001: 336). Sich als FachübersetzerIn zu spezialisieren, ist auf verschiedenste Arten und Weisen möglich, zum Beispiel über die Sprachkombination, über Zusatzleistungen wie Desktop-Publishing oder eben über ein oder mehrere Fachgebiete (vgl. Essrich 2017: 66). Alle diese Spezialisierungen kommen in der Übersetzungsbranche vor, der Fokus dieser Art liegt aber auf Letzterem, also der inhaltlichen Spezialisierung auf Fachgebiete. Sich spezialisiert zu haben, bedeutet also in diesem Kontext, sich auf ein oder wenige Fachgebiete im Job als FachübersetzerIn zu konzentrieren. Es bedeutet aber nicht, allwissend in seinem Fachgebiet zu sein, sondern nur, über ein tiefgründigeres Wissen in diesem Bereich zu verfügen als Nicht-SpezialistInnen, und auch die Fachsprache dieses Bereichs zu verstehen und anwenden zu können (vgl. Essrich 2017: 73). Essrich (2017: 73) geht beim Versuch einer Definition noch einen Schritt weiter und bezieht sich neben der Beherrschung von Fachwissen und Fachsprache des Spezialgebiets auch auf die Reduktion des Rechercheaufwands als essenzielles Merkmal: „Spezialisierung heißt, durch Aneignung von Fachwissen und Fachvokabular den

Rechercheaufwand für eine Übersetzung so weit zu reduzieren, dass sich damit größtmöglicher wirtschaftlicher Erfolg erzielen lässt.“

Martin (2011) wirft hierzu auch ein, dass das Konzept der Spezialisierung in Zusammenhang mit dem Aspekt des Fachwissens in Hinblick auf die rasche Verbreitung von Wissen und die Fortschritte in der Informationstechnologie neu überdacht werden sollte. Hier ist ganz klar Anpassungsfähigkeit von spezialisierten Fachübersetzungskräften gefragt. Es soll an dieser Stelle auch festgehalten werden, dass FachübersetzerInnen natürlich nicht automatisch durch ihre Fachübersetzungstätigkeit FachspezialistInnen auf dem jeweiligen Fachgebiet sind, wie es beispielsweise FachexpertInnen in der Materie sein würde, aber man könnte sie als *ÜbersetzungsspezialistIn auf Fachgebiet/Branche XY* bezeichnen. In jedem Fall sind die Begriffe *Spezialisierung*, *SpezialistIn*, *spezialisiert sein* in der Übersetzungsbranche mit Vorsicht zu genießen, denn eine einheitliche Definition darüber gibt es nicht (vgl. Martin 2011). Daher soll immer klargestellt werden, was damit gemeint ist, und im Rahmen dieser Arbeit ist damit die inhaltliche Fokussierung auf eines oder wenige Fachgebiete und damit die Positionierung am Fachübersetzungsmarkt gemeint, wie die nächsten Zeilen untermauern.

4.2. Spezialisierung = Positionierung

Ein Begriff, mit dem *Spezialisierung* eng verknüpft ist und der schon im Titel dieser Arbeit Anklang findet, ist der Begriff der *Positionierung*. Sich auf ein Fachgebiet zu *spezialisieren*, bedeutet im gleichen Atemzug auch, sich auf dem Übersetzungsmarkt, der aus mehreren Fachgebieten besteht, an einer Ecke zu *positionieren*, um von den potenziellen KundInnen dort wahrgenommen zu werden. Ries & Trout schließen die Rolle der KundInnen auch in ihre Definition vom Begriff der Positionierung ein:

Positioning beginnt mit einem Produkt: einer Ware, einer Dienstleistung, einem Unternehmen, einer Institution oder einer Person. Möglicherweise mit Ihnen selbst. Aber Positioning ist nicht das, was Sie mit einem *Produkt* tun. Positioning ist das, was Sie mit dem *Gedächtnis* eines bestehenden oder potenziellen Kunden tun. Das heißt, Sie positionieren das Produkt im Gedächtnis des Kunden. (Ries & Trout 2012: 2)

Ries & Trout (2012: 2) fügen auch noch hinzu, dass Positionierung darauf abzielt, sich in einer „kommunikationsüberfluteten Gesellschaft und in wettbewerbsintensiven Märkten“ zurechtzufinden, und fassen Positioning auch noch anhand folgender Punkte zusammen: „Spezialisierung, klare Formulierung des Kundenversprechens und Fokussierung auf bestimmte Märkte“ (2012: 6). Geht es nicht bei der Spezialisierung auf ein oder wenige Fachgebiete auch unter anderem genau darum? Sich mit seiner Spezialisierung am Markt genau dort zu positionieren, und zwar ganz klar, wo die KundInnen einen wahrnehmen, sich so von WettbewerberInnen

abzusetzen und so seine übersetzerische Laufbahn möglichst erfolgreich zu gestalten? Der Fachübersetzungsmarkt, und das steht außer Zweifel, ist hart umkämpft und immer noch von Laienübersetzungen und Dumpingpreisen geprägt – es gilt, auf diesem Markt zu *überleben*. Deshalb liegt es nahe, dass eine möglichst sinnvolle und für einen selbst passende Positionierung am Markt einen zentralen Stellenwert in der eigenen Karriere einnehmen kann.

4.3. Spezialisierung versus AllrounderInnen-Prinzip

Ist eine Spezialisierung am Übersetzungsmarkt wirklich unumgänglich, um langfristigen Erfolg genießen zu können? Schmitt (2016: 145) bespricht insbesondere das technische Übersetzen und stellt dahingehend fest, „dass man sich spezialisieren muss, weil niemand alles wissen kann“ und ergänzt auch: „Die Zeit der Universalgenies ist lange vorbei“ (vgl. Schmitt 2016: 147). Stolze (2013: 12) bezeichnet die Spezialisierung auf Fachgebiete sogar als „unvermeidlich“. Fakt ist aber, dass es auch viele GeneralistInnen am Übersetzungsmarkt gibt, und der Gedanke, man „köinne alles übersetzen“ taucht immer wieder auf. So kommt es vor, dass jemand einen Auftrag über einen sehr spezifischen Technik-Text annimmt, obwohl die dafür erforderlichen Kompetenzen, das Fachwissen und die Erfahrung fehlen – die Folgen können bei unzufriedenstellender Auftragserfüllung für den gesamten Übersetzungsmarkt – nicht nur für das jeweilige Fachgebiet – fatal sein und schlimmstenfalls das Image aller ÜbersetzerInnen in Verruf bringen (vgl. Schmitt 2016: 128). Das AllrounderInnen-Prinzip zu verfolgen, ist auch durchaus verständlich, schließlich sieht es dadurch auf den ersten Blick so aus, als könne man mehr anbieten und dadurch erfolgreicher werden. Das ist aber häufig ein Trugschluss, wie folgendes Beispiel unterstreicht:

So gab es hier um die Ecke einen neuen Secondhandladen, der anfangs nur Kinderkleidung vertrieb. Dann alle Arten von Kleidung. Dann so ziemlich alles: DVDs, Teegeschirr, Bücher, Spielzeug ... dann machte er pleite. Ein anderer Secondhandladen hingegen, der sich allein auf festliche Kleidung konzentriert, floriert prächtig. (Neidhardt 2012: 171)

Im Prinzip müssen sich Spezialisierung und Diversifikation, also die Vielfalt des Übersetzungangebotes, aber auch nicht ausschließen und gehen in der Praxis auch Hand in Hand. Sprich: Auch für spezialisierte Fachübersetzungskräfte ist Diversifikation ein Thema, zum Beispiel, wenn man sich innerhalb des eigenen Fachbereichs in verschiedene Zweige einarbeitet und somit mehrere Untergebiete desselben Fachbereichs zu seinen Spezialisierungen zählt (vgl. Essrich 2017: 96). Wichtig bei jeder Art der Diversifikation als SpezialistIn ist einfach, „Chancen zu ergreifen, ohne die eigene Spezialisierung aus den Augen zu verlieren“ (Essrich 2017: 96). Gerade als spezialisierte Fachübersetzungskraft, die immer wieder mit ähnlichen Inhalten

zu tun hat, hilft Diversifikation innerhalb der eigenen Spezialisierung auch dabei, den Arbeitsalltag abwechslungsreicher zu erleben und zu gestalten. Neue Anreize, zum Beispiel in Form eines verwandten Fachgebiets oder eines Zweiges desselben Fachgebiets können dabei helfen, auch die Leistungsbereitschaft und -fähigkeit langfristig aufrechtzuerhalten und den Spaß an der Arbeit nicht zu verlieren (vgl. 2017: 106). Essrich (2017: 116) resümiert: „Spezialisierung und Diversifikation schließen sich nicht aus, sondern sind zwei sich ergänzende Konzepte, die eine erfolgreiche Positionierung als freiberuflicher Fachübersetzer erst möglich machen.“

Auch eine von ProZ.com (2012) durchgeführte Untersuchung stützt die Auffassung, dass es bei einer Spezialisierung nicht darum geht, *ausschließlich* in einem oder wenigen Gebieten für die KundInnen tätig zu sein oder ihnen dies zu vermitteln. Es geht mehr darum, KundInnen durch die Positionierung als SpezialistIn auf sich aufmerksam zu machen, um so möglicherweise erfolgreicher zu arbeiten:

To be clear, let's define what we mean when we say "specializing" here: marketing yourself to clients in just one or a few fields of expertise. This does not mean you need to pass up projects you find interesting if they fall outside of your specialization, but it is clear that taking the "jack of all trades" approach to how you present yourself to potential clients may not be as effective as specializing. (ProZ.com 2012: 7)

4.4. Vorteile und Risiken der Spezialisierung

Wie bei jedem eingeschlagenen Berufsweg oder jeder Entscheidung ist es wichtig, auch die Sonnen- und Schattenseiten zu untersuchen, um für sich selbst als FachübersetzerIn zu eruieren, ob sich der Schritt in Richtung Spezialisierung lohnt. Risiken oder Nachteile müssen nicht bedeuten, dass eine Spezialisierung der falsche Weg ist, vielmehr geht es darum, sich bewusst zu machen, dass diese Entscheidung auch Schattenseiten bergen kann. Es gilt daher, trotz getroffener Entscheidung zur Spezialisierung in einem bestimmten Bereich offen zu bleiben, um angemessen auf Marktveränderungen reagieren zu können.

4.4.1. Vorteile

Sich als ÜbersetzerIn zu spezialisieren, bringt zahlreiche Vorteile mit sich. Einzigartigkeit zum Beispiel – hat man als spezialisierte/r FachübersetzerIn keine oder nur wenige KonkurrentInnen, kann man auch höhere Honorare verlangen bzw. den Preis von sich aus bestimmen, ohne sich an der Konkurrenz orientieren zu müssen (vgl. Essrich 2017: 31f.). Zudem erhöht eine Spezialisierung auf ein oder wenige Fachgebiete auch im Gesamten betrachtet die Chance auf ein höheres Einkommen (vgl. Canfora 2017: 7f.).

Zusätzlich bieten spezialisierte FachübersetzerInnen ihren AuftraggeberInnen in der Regel eine sehr hohe Qualität, da sie aufgrund ihrer Spezialisierung ein gewisses Knowhow in ihren Fachgebieten mitbringen (vgl. Essrich 2017: 31f.). Und Qualität ist auch das, wofür AuftraggeberInnen eher Geld ausgeben, weil sie sichergehen können, dass das Ergebnis ein hochwertiges ist und professionell gearbeitet wurde (vgl. 2017: 31f.). Dies soll nicht bedeuten, dass ÜbersetzerInnen, die sehr breitgefächert bzw. fachübergreifend arbeiten, keine hohe Qualität liefern können, doch gerade in einer Branche, in der sich jeder und jede *ÜbersetzerIn* nennen kann, ist es für AuftraggeberInnen sehr schwierig, abzuschätzen, ob Übersetzungen qualitativ hochwertig sind, professionell durchgeführt wurden und ihren Ansprüchen gerecht werden (vgl. 2017: 32). Personen, die sich aufgrund der eigenen Spezialisierung nicht nur als Sprach- und Übersetzungsprofis verkaufen, sondern auch mit ihrem Fachverständnis in der jeweiligen Materie punkten können, geben zahlreichen AuftraggeberInnen womöglich dadurch einen guten Grund, ihrer Arbeit Vertrauen zu schenken und ihnen den jeweiligen Übersetzungsauftrag zu geben.

Auch der Faktor Geschwindigkeit beim Übersetzen zählt zu den Vorteilen einer Spezialisierung. FachübersetzerInnen, die sich jahrelang mit ein- und demselben Fachgebiet beschäftigen, werden beim Übersetzen immer weniger recherchieren müssen und arbeiten folglich rascher, wodurch sie auch mehr Aufträge annehmen können und sich die Arbeit noch mehr bezahlt macht (vgl. 2017: 72).

4.4.2. Risiken

Zu den Gefahren einer Spezialisierung, gerade in Hinblick auf Branchen, zählt beispielsweise die Tatsache, dass man von den Entwicklungen und der wirtschaftlichen Lage der jeweiligen Branche abhängig ist – spezialisiert man sich beispielsweise auf eine Branche, der es nicht so gut geht, hat man womöglich für einen längeren Zeitraum keine Aufträge (vgl. Maurer 2002: 32). Dieses Risiko geht man folglich ein, wenn man sich auf ein bestimmtes Gebiet bzw. eine Branche spezialisiert, doch es gibt Maßnahmen, die dabei helfen können, sich anbahnende Schwierigkeiten beim Unternehmen oder Marktentwicklungen rechtzeitig zu erkennen und handeln zu können. Dazu zählt zum Beispiel, sich regelmäßig über die Entwicklungen des eigenen Fachbereichs zu informieren, Zeitungsberichte über die Unternehmen zu verfolgen, für die man arbeitet und sich in diesem Zuge auch in Richtung neues oder verwandtes Fachgebiet einzuarbeiten (vgl. Essrich 2017: 86). Ein Nachteil der Spezialisierung als FachübersetzerIn ist zudem auch gewiss der zeitliche Aufwand, den eine Spezialisierung nach sich zieht. Sei es die Analyse, die zu Beginn Sinn macht und in der man erstmal herausfindet, wohin man mit der

eigenen Spezialisierung möchte und welche Zielgruppen zu einem passen, oder die anschließenden Maßnahmen, die man ergreift, um KundInnen tatsächlich auf sich aufmerksam zu machen (vgl. Essrich 2017: 88). Dies geht oft auch mit einem finanziellen Aufwand einher, zum Beispiel, wenn man sich professionell eine Webseite erstellen lässt (vgl. 2017: 88). All dies sollte berücksichtigt werden, wenn man aktiv plant, sich zu spezialisieren (vgl. 2017: 88).

4.5. Spezialisierung: aber worin?

Da Fachtexte einen großen Teil des heute zu übersetzenden Textvolumens ausmachen, ist die Spezialisierung auf eines oder wenige Fachgebiete gang und gäbe. Zu diesen Fachgebieten zählen beispielsweise Recht, Wirtschaft, Medizin oder Technik (vgl. Transforum 2013: 8). Fachgebiete aufzuzählen und im Detail auf sie einzugehen ist sehr schwierig, da es beinahe unzählige davon gibt. Unterteilt man Fachgebiete auch weiter in Untergebiete und -themen, verliert man schnell den Überblick. Eine differenziertere Spezialisierung, die sich aus einem übergeordneten Fachgebiet entwickelt, ist im Laufe einer FachübersetzerInnenkarriere keine Seltenheit: Technik, Recht und Wirtschaft sind hier gute Beispiele für diese übergeordneten Gebiete. Spezialisieren sich FachübersetzerInnen auf diese Bereiche, folgen mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht selten auch Spezialisierungen auf Unter-Gebiete wie zum Beispiel Maschinenbau oder Umwelttechnik (vgl. Essrich 2017: 70). Diejenigen wenigen Fachgebiete, auf die man sich spezialisiert hat oder spezialisieren möchte, müssen aber nicht zwangsläufig zusammenpassen. Ist das erforderliche Wissen da, gibt es keinen Grund, warum sich eine Übersetzerin beispielsweise nicht auf den Bereich Ölindustrie auf der einen Seite und Kochen auf der anderen Seite spezialisieren und wirklich erfolgreich in diesen Bereichen arbeiten könnte (vgl. Martin 2011). Dennoch lohnt es sich, die größten Fachgebiete zu besprechen, da diese auch einen größten Teil der Fachübersetzungsaufträge ausmachen, und auch die Frage, wie sinnvoll eine Spezialisierung auf kleine Nischenfachgebiete ist, soll in den nachfolgenden Kapiteln näher erörtert werden.

4.5.1. Fachgebiete am Übersetzungsmarkt: Ein Überblick

Recht, Wirtschaft, Medizin oder Technik wurden bereits als einige der großen Fachgebiete genannt – diese Beobachtung spiegelt sich auch in der schon mehrmals erwähnten CIUTI-Umfrage wider, im Rahmen derer Recht, Wirtschaft, Finanzen und Bankwesen, IT und Kommunikation, PR und Marketing sowie Technologie am häufigsten als übergeordnete Fachgebiete genannt wurden (vgl. Schmitt et al. 2016: 166). Bei einer genaueren Untersuchung weiterer bzw. verwandter Fachgebiete zeigte sich, dass aufgrund der häufigen Nennungen von Gebieten wie Maschinenbau, Bauwesen, Transport, Fertigung oder Bergbau die technischen Themen zu den

Themen gehören, die am häufigsten übersetzt werden müssen (vgl. 2016: 166). Dazu muss aber gesagt werden, dass den an der Umfrage beteiligten Personen „nur“ 19 Fachgebiete zur Auswahl zur Verfügung standen, eine Nennung von exotischen bzw. kleinen Fachgebieten war somit in dieser Umfrage gar nicht möglich (vgl. 2016: 166). Was die großen Über-Fachgebiete betrifft, ist ganz klar zu sagen, dass eine Spezialisierung auf das Fachgebiet Technik nur einen eingegrenzten Bereich darstellt, ÜbersetzungsspezialistIn im *gesamten* Bereich der Technik ist man hiermit natürlich noch nicht, dafür ist das Fachgebiet zu groß (vgl. Schmitt 2016: 142). Diese Spezialisierung als Über-Fachgebiet anzugeben, macht aber durchaus Sinn, und spezifischere Unter-Themen und -Fachgebiete können dann noch ergänzt werden, um einen detaillierteren Einblick in die Spezialisierung zu bieten.

4.5.2. Informatik als zunehmend wichtiges Unter-Fachgebiet der Technik

Laut Hofmann (2013: 216) hat insbesondere die Informatik als Teil des ohnehin im Bereich Fachübersetzen stark nachgefragten Gebiets der Technik mittlerweile auch sehr an Wichtigkeit gewonnen, was er unter anderem mit den Entwicklungen im Bereich der Computertechnologie und neuen Medien begründet sieht. Auch der Fachbereich Translations-, Sprach- und Kulturwissenschaft (FTSK) Germersheim hat beispielsweise das Feld Informatik als studienbegleitendes Ergänzungsfach ins Leben gerufen. Zukünftig dürfte das Volumen an technischen Übersetzungen auch noch weiter ansteigen, was auch Folgen für die ÜbersetzerInnenausbildung nach sich ziehen dürfte, da qualifizierte FachübersetzerInnen für diesen Markt benötigt werden (vgl. Hofmann 2013: 214f.). Ein stark wachsender Zweig der Informatik und somit auch der Technik, der in diesem Zuge auch besonders an Bedeutung zunimmt, ist die Softwarelokalisierung, die aus diesem Grund ebenfalls in den Fokus des Fachübersetzungsunterrichts gestellt werden sollte (vgl. Kemmann 2005: 19ff.).

4.5.3. Klassisch oder exotisch?

Die Technik wäre ein Beispiel für einen „Klassiker“ eines großen und weitverbreiteten Fachgebiets. FachübersetzerInnen können sich aber auch auf kleineren Märkten umsehen und Nischen suchen. Ein Beispiel für ein eher exotisches Fachgebiet ist eine Übersetzerin, die sich durch eine Ausbildung als Pferdewirtin in den Bereichen Pferde und Landwirtschaft fachlich gut auskannte und sich durch das vorhandene Hintergrundwissen auf dieses Gebiet spezialisierte (vgl. Essrich 2017: 37). Ähnlich wie es prägnante Marken am Markt gibt, die jede Person kennt, ist es gut möglich, dass der Wiedererkennungswert bei sehr exotischen und einprägsamen Fachgebieten sehr hoch ist. So könnten einige Aufträge an Land gezogen werden, und man

könnte sich möglicherweise als *DER* oder *DIE* FachübersetzerIn eines Bereichs etablieren. Natürlich ist auch die Nachfrage ein wichtiges Thema, aber rein vom Aspekt der Einprägsamkeit könnte die Exotik eines Fachgebiets durchaus Vorteile bieten. Durch ein eher exotisches oder kleines Fachgebiet ist die Chance auch höher, sich in diesem Fachgebiet so gut auszukennen, dass ein fachlich versierter Austausch mit dem oft kleineren ExpertInnenkreis möglich wird. Das könnte dazu führen, zusätzlich zur Übersetzungsexpertise sogar als FachexpertIn des Bereichs wahrgenommen zu werden (vgl. Whitty 2014: 23) – für das eigene Image und Folgeaufträge sicher ein Vorteil. Wenn die Nachfrage da ist und man das Gefühl hat, KundInnen könnten von Übersetzungsleistungen in einem exotischen oder Nischen-Gebiet profitieren, lohnt sich ein Versuch möglicherweise, wie Adams (2013: 292) motiviert: „[...] if you have a unique idea or a special skill from which you feel others could benefit, have the courage to pursue your idea and make it a reality, no matter how outside the square it is. Even if you start small, you never know where it may lead!“

4.5.4. Fachgebiete in der FachübersetzerInnenausbildung

Bei der Frage, *wie* sich FachübersetzerInnen spezialisieren, sollte auch der Präsenz von Fachgebieten bzw. der Auseinandersetzung mit Fachgebieten bereits im Zuge der Ausbildung Aufmerksamkeit geschenkt werden, um einen Eindruck davon zu erhalten, welche Rolle Spezialisierungen in der Ausbildungslandschaft spielen. Schließlich sind Ausbildung und Praxis eng verwoben, oder wie Schmitt et al. (2016: 9) es ausdrücken: „Sie sind zwar nicht zwei Seiten derselben Medaille, aber auch nicht zwei separate antithetische Blöcke.“

In Deutschland sieht beispielsweise die Ausbildung an CIUTI-Instituten zusätzlich zur Translationsausbildung ein Sachfach vor (vgl. Schmitt et al. 2016: 56). Somit liegt der Fokus der Übersetzungsstudiengänge, die in Deutschland angeboten werden, sehr stark auf der Interdisziplinarität mit Spezialisierungsmöglichkeiten. An der Johannes Gutenberg-Universität in Mainz zum Beispiel beinhaltet bereits das Bachelorstudium Sprache, Kultur und Translation die Fokussierung auf ein Sachfach, zum Beispiel Technik, Medizin oder Rechtswissenschaften, indem die Studierenden die terminologischen Besonderheiten einzelner Fachgebiete kennenlernen (vgl. Johannes Gutenberg-Universität Mainz o.J.).

In Österreich sind keine Sachfächer als eigene Kurse im Angebot, allerdings Translationskurse mit Fokus auf spezifische Fachgebiete, die in den jeweiligen Curricula Erwähnung finden (vgl. Karl-Franzens-Universität Graz 2017, Leopold-Franzens-Universität Innsbruck 2020, Universität Wien 2017).

Tabelle 1: Fachgebiete in den Curricula der Masterstudien Translation, Übersetzen und Translationswissenschaft in Wien, Graz und Innsbruck

Bezeichnung der Fachgebiete im Curriculum des Masterstudiums <i>Translation</i> am Zentrum für Translationswissenschaft in Wien	Bezeichnung der Fachgebiete im Curriculum des Masterstudiums <i>Übersetzen</i> am Institut für Theoretische und Angewandte Translationswissenschaft in Graz	Bezeichnung der Fachgebiete im Curriculum des Masterstudiums <i>Translationswissenschaft</i> am Institut für Translationswissenschaft in Innsbruck
<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Recht und Wirtschaft</i> ▪ <i>Technik</i> ▪ <i>Geistes- und Naturwissenschaften</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Wirtschaft und Tourismus</i> ▪ <i>Gesellschaft, Kultur und Literatur</i> ▪ <i>Wissenschaft und Technik</i> ▪ <i>Gericht und Behörden</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Recht</i> ▪ <i>Medizin</i> ▪ <i>Technik</i> ▪ <i>Wirtschaft</i>

Wie aus Tabelle 1 hervorgeht, werden spezifische Fachgebiete als Inhalte von in den Curricula aller drei Institute dargestellten Kursen gelistet, teilweise auch in zusammengefasster Form, wie beispielsweise in Wien und Graz. Auffällig ist, dass drei der größten Fachgebiete, Recht, Wirtschaft und Technik, in allen drei Curricula Erwähnung finden – ein Mitgrund dafür, dass diese drei Fachbereiche Teil der qualitativen Untersuchung sind, deren Ergebnisse in Kapitel 6 vorgestellt werden.

4.6. Spezialisierung als Erfolgsgarant?

Stolze (2013: 21) stellt fest, dass FachübersetzerInnen heutzutage praktisch „gezwungen“ werden, sich auf bestimmte Bereiche zu spezialisieren, um erfolgreich am Übersetzungsmarkt zu sein. Auch die ProZ.com-Umfrage (2012: 7) ergab, dass sich rund 90 Prozent der teilnehmenden ÜbersetzerInnen spezialisieren. Nicht in jedem Fachbereich ist eine Spezialisierung aber Erfolgsgarant für eine Laufbahn, in der auch der Lebensunterhalt vollständig davon bestritten werden kann. Dies hängt laut Essrich (2017: 23) auch stark vom jeweiligen Fachgebiet ab. Insbesondere im Bereich Medien und Kunst gelingt es 84 Prozent der FachübersetzerInnen, sich von dieser Tätigkeit ihren Lebensunterhalt zu finanzieren (vgl. 2017: 23). Technik, Wirtschaft, Recht, Finanzen, Informationstechnologie, Politik und Industrie sind weitere Fachgebiete, in denen rund 75 Prozent der FachübersetzerInnen, die in den genannten Bereichen übersetzen, auch davon leben können (vgl. 2017: 23). Die Felder Wirtschaft, Handel und Finanzen zählen zu jenen Feldern, in denen die höchsten Umsätze erreicht werden, auch höher als beispielsweise im Industrie- oder Technikbereich (vgl. 2017: 23).

4.7. Potenzielle Einflussfaktoren auf den Spezialisierungsweg

Die Frage, ob man sich als ÜbersetzerIn spezialisiert, ist eine individuelle Entscheidung, in die grundsätzlich mehrere Faktoren einfließen können. Welche das in den Fällen der qualitativen

Untersuchung dieser Arbeit sind, wird in Kapitel 6 erörtert. Grundsätzlich sieht Essrich (2017: 115) ein Zusammenspiel verschiedener Aspekte im Entscheidungsprozess für eine Spezialisierung, wie beispielsweise die eigene Persönlichkeit, Arbeitsweise und Präferenzen (vgl. Essrich 2017: 115). Auch nach dem Entscheidungsprozess ist die Spezialisierung häufig von Einflussfaktoren geprägt, die diesen Weg begleiten. Nachfolgend sollen daher mögliche Aspekte beleuchtet werden, die den Spezialisierungsweg prägen können.

4.7.1. Interesse

Die individuellen Interessen von FachübersetzerInnen spielen bei der Spezialisierung laut Maurer (2002: 32) definitiv eine Rolle. Die Nachfrage nach FachübersetzerInnen in großen Fachgebieten, in denen sehr viele Texte produziert werden, ist natürlich größer als in kleineren oder exotischeren Fachgebieten, aber sich auf ein Fachgebiet zu fokussieren, nur weil dieses stark nachgefragt wird, macht für Essrich (2017: 42) keinen Sinn, wenn dieses Fachgebiet nicht zu einem selbst passt und man kein Interesse dafür mitbringt. Schließlich muss bedacht werden, dass man unter Umständen jahrelang mit diesem Fachgebiet zu tun hat, so leuchtet es ein, dass ein gewisses Interesse für dieses Fachgebiet vorhanden sein sollte. Ein vorhandenes Interesse kann auch gut als Startpunkt bei der Frage dienen, auf welches Fachgebiet man sich spezialisieren soll – wenn aufgrund von anderen Faktoren noch keine Tendenz da ist. Macht man etwas schon seit längerer Zeit gerne und ist mit Leidenschaft dabei, ist schon eine sehr gute Basis für ein mögliches Spezialgebiet bzw. eine Richtung gegeben (vgl. Tomarenko 2013: 205).

4.7.2. Ergänzungsfächer und weitere Zusatzstudien

In Kapitel 4.5.4. wurde schon auf die kombinierte Ausbildung von Sprach- und Sachfächern hingewiesen, wie es sie beispielsweise an CIUTI-Instituten in Deutschland gibt. Interessant ist aber auch die Frage, inwieweit eigenständige zusätzliche Studien eine Rolle spielen, wenn in erster Linie ein Translationsstudium absolviert wird. In der CIUTI-Studie 2014 wurde herausgefunden, dass rund die Hälfte der Befragten im Laufe des Studiums keine zusätzliche Ausbildung in einem Fachgebiet absolvierten bzw. kein zusätzliches Sachfach studierten (vgl. Schmitt et al. 2016: 56f.). Was weitere Studienabschlüsse betrifft, so gab rund ein Drittel der Befragten an, ein zusätzliches Studium abseits der translatorischen Ausbildung absolviert zu haben (vgl. Schmitt et al. 2016: 149). Was die Fachbereiche dieser Zusatzstudien betrifft, konnte beobachtet werden, dass diese Abschlüsse großteils auch im Sprachbereich angesiedelt waren oder eng mit diesem verwandt waren, wie zum Beispiel Literatur oder Sprachwissenschaften (vgl. 2016: 149). Schmitt (2016: 149) schlussfolgert daraus, dass dies eine eher wenig vorhandene Neigung

von AbsolventInnen übersetzungswissenschaftlicher Studiengänge zu technischen Fachgebieten zeigt, die einem erhöhten Bedarf am Markt gegenübersteht. Zusätzliche Ergänzungsfächer und facheinschlägige Kurse an der Universität können aber auch ausreichend sein, um das für das spezielle Fachgebiet oder den bestimmten Auftrag notwendige Fachwissen in Grundzügen zu haben, denn: Eine Übersetzerin, die im Bereich Rechnungswesen und Controlling übersetzt, muss nicht zwangsläufig Rechnungswesen studiert haben, sollte aber eine gewisse „accounting culture“ (Martin 2011) besitzen.

4.7.3. Auftragslage

Laut Maurer (2002: 32) ist Spezialisierung als FachübersetzerIn ein relativ zufälliges und passives Konzept, das unter anderem von den Aufträgen, die im Laufe der Zeit zufällig von den AuftraggeberInnen an die FachübersetzerInnen herangetragen werden, abhängt. Tomarenko (2013: 210) geht einen Schritt weiter und vertritt folgende Auffassung: „[...] you cannot not be specialized, because specialization, to a large extent, is predetermined by your clients‘ products and services, by the very content that you get to translate.“ Schließlich sind Texte, die übersetzt werden müssen, selten „allgemeiner Natur“, sondern bereits einem speziellen Fachbereich angesiedelt. Gewissermaßen spezialisiert man sich also Auftrag für Auftrag neu in einem Themenbereich. Es versteht sich allerdings von selbst, dass ein einziger Auftrag in einem Fachgebiet nicht ausreicht, um wirklich eine tiefgehende Spezialisierung zu erreichen. Doch was Tomarenko damit zeigt, ist, dass einzelne Aufträge an sich eine wesentliche Rolle im Spezialisierungsprozess spielen können, und diese auch der Ausgangspunkt für zahlreiche weitere Projekte und somit eine tiefgehende längerfristige Spezialisierung in diesen Fachgebieten sein können. Die späteren Untersuchungsergebnisse zeigen, ob dies auch anhand einer kleinen Gruppe von spezialisierten Fachübersetzerinnen festgestellt werden kann.

4.8. Strategisches Vorgehen

Entscheidet man sich bewusst dafür, sich in eine bestimmte Richtung zu spezialisieren, spielen Strategien eine entscheidende Rolle, da sie einem zu Antworten verhelfen können, die man sich beispielsweise als FachübersetzerIn am Beginn der Spezialisierung stellt. Diese Fragen können sich darauf beziehen, wie weit bzw. eng man die Spezialisierung fasst, welche Aufträge man gerne bearbeiten würde oder wie hoch der Grad an Fachwissen sein sollte (vgl. Essrich 2017: 66). Bei strategischem Vorgehen sollte auch Perfektionismus an sich verworfen werden und Handlungsorientierung im Vordergrund stehen, denn Fehler gehören zu einem Prozess und können darin auch positiv sein (vgl. Ries & Trout 2012: 152). Der Grund liegt auf der Hand: Wartet man so lange, bis man etwas perfektioniert hat, besteht das Risiko, etwas nie in die Tat

umzusetzen (vgl. 2012: 152). Nachfolgend sollen vereinzelte Strategien besprochen werden, die im Spezialisierungsprozess hilfreich sein könnten.

4.8.1. Die Marktsituation beobachten

Veränderungen, zum Beispiel eine Veränderung des Übersetzungsmarktes oder der Arbeitsbedingungen als ÜbersetzerIn, zählen zu wichtigen Faktoren im Rahmen der Entscheidungsfindung hinsichtlich einer Spezialisierung (vgl. Essrich 2017: 115). Ein essenzieller strategischer Schritt kann daher sein, den Übersetzungsmarkt genauer unter die Lupe zu nehmen und sich zu fragen: Wie sieht es dort mit der Konkurrenz für mein gewähltes Fachgebiet aus? Welche Sprachkombinationen hat die Konkurrenz? Erst anhand dieser Analyse können sich FachübersetzerInnen überlegen, wie das weitere strategische Vorgehen aussieht (vgl. Schmitt 2016: 119).

4.8.2. Alles schön der Reihe nach

Schmitt (2016: 145) empfiehlt, sich zuerst auf ein Gebiet zu konzentrieren und dort so rasch wie möglich so viel Fachwissen wie möglich zu erlangen. Wie bereits erwähnt, ist es schwierig, sich bereits während der Ausbildung oder kurz danach das erforderliche Wissen anzueignen, doch er gibt einen Tipp, diesen Prozess zu beschleunigen, wenn schon früh die Intention vorhanden ist, sich zu spezialisieren: Man könnte zum Beispiel als Abschlussarbeit eine Terminologiearbeit verfassen und sich in diesem Zuge sehr viel detailliertes Fachwissen in seinen eigenen Arbeitssprachen erarbeiten (vgl. Schmitt 2016: 145). Dies bringe laut ihm auch einen Wettbewerbsvorteil für FachübersetzerInnen, die sich noch nicht so schnell und intensiv mit der jeweiligen Materie auseinandergesetzt haben.

4.8.3. Networking

Sich aktiv mit ÜbersetzungskollegInnen, Institutionen oder FachexpertInnen zu vernetzen, ist allgemein im Übersetzungsbereich unumgänglich, wenn man in der Branche Fuß fassen möchte. Gerade als spezialisierte Fachübersetzungskraft ist es zentral, sich als SpezialistIn auf dem eigenen Fachgebiet zu präsentieren und laufend Kontakt mit KollegInnen aus der Branche und den eigenen KundInnen zu halten, um auch als SpezialistIn für den jeweiligen Bereich im Gedächtnis zu bleiben (vgl. Essrich 2017: 87). Konkret kann es helfen, auf facheinschlägigen Industriemessen präsent zu sein und dort auch mit der tiefergehenden Spezialisierung zu werben – beispielsweise also bei einer Messe für den Technik-Bereich mit der Spezialisierung Windkraftanlagen (vgl. Schmitt 2016: 146). Auch Stammtische, Konferenzen oder andere Veranstaltungen, im Rahmen derer sich FachübersetzerInnen mit KollegInnen austauschen, die arbeitstechnisch mit dem gleichen Fachgebiet oder der gleichen Branche zu tun haben, können

hier vorteilhaft sein (vgl. Essrich 2017: 48). Auch regelmäßig Verwandte, Bekannte und Freunde um Unterstützung zu bitten, die vielleicht in den betreffenden Gebieten fachlich tätig sind, kann sich für spezialisierte FachübersetzerInnen sprichwörtlich bezahlt machen (vgl. Whitty 2014: 22f.)

4.8.4. Die passende KundInnengruppe finden

Ein hilfreicher Tipp bei einer Spezialisierung kann es auch sein, sich zu überlegen, welche KundInnen man damit ansprechen möchte oder welche Vorteile man sich dadurch auch für seine Laufbahn verspricht. In Hinblick auf die Arbeit als spezialisierte Fachübersetzungskraft, also der Fokusgruppe der vorliegenden Arbeit, könnte eine Zusammenarbeit mit Übersetzungsagenturen beispielsweise interessant sein, weil man möglicherweise bei der einen oder anderen Agentur mit der eigenen Spezialisierung vermerkt ist, sehr viele Anfragen im Zusammenhang mit dieser Spezialisierung erhält und sich folglich auch in der eigenen Spezialisierung gut weiterentwickeln kann (vgl. Essrich 2017: 54f.). Zudem gibt es auch Übersetzungsbüros, die bereits als Ganzes spezialisiert sind, somit könnte man auch hier an langfristige Partnerschaften kommen, wenn die eigene Spezialisierung dazu passt. Aber auch DirektkundInnen können Türen für eine erfolgreiche Karriere als spezialisierte/r FachübersetzerIn öffnen, schließlich gibt es zahlreiche verschiedene Branchen und somit DirektkundInnen am Markt, die womöglich noch mehr oder weniger konkurrenzlos sind und eine gute Positionierung möglich machen (vgl. 2017: 56). Auch Institutionen und Organisationen gibt es zahlreiche, und da sich auch diese auf unterschiedlichste Inhalte und Gebiete konzentrieren, ist auch hier das Spezialisierungspotential recht hoch (vgl. 2017: 57). Es sollte nur bedacht werden, dass bei dieser Zielgruppe oftmals nicht genug Geld für Übersetzungen zur Verfügung steht, was auch eine möglicherweise schlechtere bzw. unangemessene Bezahlung nach sich zieht (vgl. 2017: 57).

Die eigene Laufbahn als ÜbersetzerIn Revue passieren zu lassen, ist auch ein wichtiger Schritt, um zu analysieren, was die eigenen KundInnen vermehrt angefragt haben (vgl. 2017: 38). Eventuell haben sich hier Aufträge in Hinblick auf gewisse Spezialgebiete wiederholt, oder es wird erkannt, dass die Ablehnung von Aufträgen auch mit dem fachlichen Inhalt der Texte zusammenhing (vgl. 2017: 38). So kann herausgefunden werden, welche Spezialgebiete häufig angefragt wurden und welche man gerne bediente, oder auch, welche Spezialgebiete man ablehnte und was die Gründe dafür waren (vgl. Essrich 2017: 38). Weiter ist es auch wichtig, die Zielgruppe einzugrenzen (vgl. 2017: 41). Man könnte so vorgehen, dass man ein Fachgebiet bestimmt, sich Unternehmen sucht, die zum Fachgebiet passen, sich ansieht, wie der Bedarf an

Übersetzungen in diesen Unternehmen in Zusammenhang mit den eigenen angebotenen Sprachen aussieht, ob genügend finanzielle Mittel für Übersetzungen vorhanden sind und ob diese Unternehmen in den Ländern der eigenen Arbeitssprachen tätig sind (vgl. Essrich 2017: 41).

4.8.5. Marketingaktivitäten

Marketing, gerade im Online-Bereich, kann sich als wichtige Spezialisierungsstrategie entpuppen, schließlich möchte man seine Spezialisierung auch bewerben, um so an Aufträge und KundInnen zu gelangen. Grundsätzlich ist es im Rahmen der eigenen Marketingaktivitäten empfehlenswert, seine Internetpräsenz genauer unter die Lupe zu nehmen und zu prüfen, ob klar angegeben wird, was angeboten wird, und worin die Stärken der eigenen Übersetzungsarbeit liegen (vgl. 2017: 41). Um im Gedächtnis der KundInnen zu verbleiben, ist es wichtig, den Fokus auf die KundInnenseite zu legen. Ries & Trout (2012: 7) empfehlen, sich weniger auf die bestmögliche Präsentation der Dienstleistungen an sich zu konzentrieren, sondern sich in die potenziellen KundInnen hineinzuversetzen. Sich zu fragen, wie der eigene Marketingauftritt bei KundInnen ankommt, ob er ihnen klar genug verdeutlicht, welche Lösungen man ihnen bieten kann und ob die eigenen Leistungen erfolgreich im Gedächtnis der KundInnen verankert werden, scheinen hier Schlüsselfragen zu sein und spiegeln die „Sicht von außen nach innen“, also vom KundInnenfokus Richtung Dienstleistungsfokus, wider (vgl. Ries & Trout 2012: 8). Zentral ist zudem die Schaffung von Konsistenz in den Marketingaktivitäten. Dies bedeutet, die Spezialisierung beispielsweise schon in der E-Mail-Signatur zu erwähnen und auch auf Visitenkarten, Marketingbroschüren oder Social-Media-Kanälen einheitlich zu gestalten und sichtbar zu machen (vgl. Essrich 2017: 45).

4.9. Auf der anderen Seite stehen – Spezialisierung aus AuftraggeberInnensicht

Die beste Spezialisierung nutzt nichts, wenn sie den KundInnen nichts nützt. Denn im Endeffekt erhalten ÜbersetzerInnen ihre Aufträge von KundInnen, also AuftraggeberInnen, nur dann, wenn auch der Bedarf dafür gegeben ist (vgl. Essrich 2017: 34). Es ist daher wichtig, sich mit den Erwartungen der „Bedarfsträger“, wie Schmitt et al. (2016: 34) sie nennen, auseinanderzusetzen, um herauszufinden, ob die eigene Spezialisierung auch mit den Wünschen und Bedürfnissen der KundInnen zusammenpasst:

Wenn ich als einziger Übersetzer für Englisch im Kopfstand arbeiten kann, ist das zwar ein Alleinstellungsmerkmal und bringt vielleicht auch viel Presse; den Kunden interessiert das im Zweifel herzlich wenig. Es gilt, sich an den Kundenwünschen zu orientieren. (Essrich 2017: 34)

Die ProZ.com-Umfrage (2012) ergab, dass Übersetzungsagenturen vorrangig spezialisierte Fachübersetzungskräfte wählten, unter anderem, weil sie schneller arbeiten können, dadurch bessere Qualität liefern und im Endeffekt den KundInnen nicht teurer kommen als nicht spezialisierte ÜbersetzerInnen, obwohl sie in der Regel mehr verlangen (vgl. ProZ.com 2012: 7). Doch wie wissen AuftraggeberInnen eigentlich, wonach sie überhaupt suchen sollen bzw. was sie brauchen? Oftmals müssen spezialisierte FachübersetzerInnen ihre AuftraggeberInnen erst von der von ihnen zu erwartenden Qualität überzeugen, sei es durch Infotexte auf ihrer Webseite oder persönliche Gespräche, in denen sie ihre AuftraggeberInnen von ihrer Professionalität und Qualität überzeugen und ihnen zu verstehen geben, dass für den jeweiligen Übersetzungsauftrag nur ein Profi im Fachgebiet in Frage kommt (vgl. Essrich 2017: 34). Das Thema Spezialisierung aus AuftraggeberInnensicht zu betrachten, bedeutet also, sich in die AuftraggeberInnen hineinzuversetzen, so wie es auch schon in Kapitel 4.8.5. im Rahmen der vorgestellten Marketingaktivitäten empfohlen wurde. Dies kann auch eine Chance sein, sehr viel über die eigene Spezialisierung, den eigenen Weg und das eigene strategische Vorgehen zu lernen:

As customer-oriented service providers, our task is to incorporate and convey our clients' specialness that they try to communicate to their target audience. They expect us to bring this message across and, quite often, adapt it to the specifics of the target culture. For our own professional growth, I think we can learn a lot from our clients in terms of differentiation, specialization and innovation. (Tomarenko 2013: 209)

Spezialisierung aus der Sicht der AuftraggeberInnen zu betrachten, ist also ein Zusammenspiel aus dem Herausfinden der eigentlichen Erwartungen der AuftraggeberInnen und der eigenen Überzeugungsarbeit, dass man die richtige Person ist, *weil* man spezialisiert ist und so auch die Message der KundInnen am besten vermitteln kann. Stichwort Erwartungen von KundInnen an Fachübersetzungskräfte – diese wurden auch in einer von Canfora (2017) durchgeführten Studie untersucht. 28 AuftraggeberInnen aus verschiedenen Branchen wurden dazu befragt, welche Kompetenzen FachübersetzerInnen aus ihrer Sicht aufweisen müssen. Die Ergebnisse zeigten, dass Fachkenntnisse, also Fachwissen, für 80 Prozent der an der Umfrage beteiligten AuftraggeberInnen als „sehr wichtige“ Kompetenz erachtet wurden, auch noch vor Sprachkenntnissen mit rund 70 Prozent (vgl. Canfora 2017: 13). Zur Frage, welche Ausbildung laut AuftraggeberInnen für FachübersetzerInnen die beste sei, fanden immerhin rund 35 Prozent, dass ihnen ein Abschluss nicht wichtig sei (vgl. Canfora 2017: 15f.). Wichtiger schien den TeilnehmerInnen der Umfrage das *Ergebnis* – also beispielsweise die vorhandenen Fachkenntnisse – zu sein, der *Weg* dorthin ist aber ebenso interessant, und dieser steht nun im Fokus der empirischen Studie dieser Arbeit, die im nächsten Kapitel vorgestellt wird.

5. Methodisches Vorgehen der qualitativen Untersuchung

Qualitative research claims to describe life-worlds 'from the inside out', from the point of view of the people who participate. (Flick et al. 2004: 18)

Die vorangegangenen Kapitel legten den Grundstein für die empirische Studie dieser Arbeit, indem sowohl die Hintergründe des Berufsbildes (Fach)-ÜbersetzerIn, die freiberufliche Unternehmensaktivität und die Besonderheiten der Spezialisierung in diesem Bereich besprochen wurden. Nun soll die Praxis näher beleuchtet werden, indem anhand einer qualitativen Untersuchung versucht wird herauszufinden, *wie* sich FachübersetzerInnen mit unterschiedlichen Fachgebieten in der Praxis eigentlich spezialisieren. Qualitative Forschung ist geprägt von vielen verschiedenen Untersuchungsmethoden und unterschiedlichen Ansätzen – je nach Gegenstand und Forschungsfrage wird die geeignete Methode gewählt (vgl. Flick et al. 2004: 24). Gegenstand und Forschungsfrage sind in der vorliegenden Arbeit spezialisierte FachübersetzerInnen und ihr Weg zum Fachgebiet. Welche spezifischen Methoden sich für die Untersuchung eignen, aus welchen Gründen der qualitative Ansatz für die vorliegende Arbeit gewählt wurde, warum das ExpertInneninterview als spezifisches Instrument eingesetzt wurde und wie die Untersuchung von der Vorbereitung über den Ablauf der Interviews bis hin zur Essenz – der Analyse der Interviews – durchgeführt wurde, wird in diesem Kapitel erörtert. Zunächst soll einmal die Frage geklärt werden, was unter qualitativer Forschung überhaupt verstanden wird und wie sie das Vorhaben dieser Arbeit unterstützen kann.

5.1. Qualitative Forschung als Untersuchungszugang

Qualitative Forschung hat eine lange Tradition, erlebt seit den 1960 Jahren in den USA und seit den 1970er Jahren im europäischen Raum eine Renaissance und erfreut sich insbesondere in den Sozialwissenschaften großer Beliebtheit (vgl. Flick et al. 2004: 27). Sie ist von einem gewissen Grad an Offenheit und Flexibilität geprägt, und weniger einem hohen Standardisierungsgrad unterlegen, wie es bei quantitativen Forschungsmethoden häufig der Fall ist (vgl. Flick et al. 2004: 26). Während quantitative Methoden grundsätzlich nach Repräsentativität der gewonnenen Daten streben, um allgemeine Aussagen daraus ableiten zu können, stehen bei qualitativen Zugängen häufig einzelne Fälle im Vordergrund (vgl. Hug & Poscheschnik 2015: 88). Zudem interessieren sich letztere Methoden für die „persönliche Erlebniswelt einzelner Menschen“ und die „Besonderheit und Einzigartigkeit“ der Fälle (Hug & Poscheschnik 2015: 89). Jede der Methoden, sei es eine quantitative oder eine qualitative, hat ihre Daseinsberechtigung, wichtig ist nur, für den jeweiligen spezifischen Fall den geeigneten Zugang auszuwählen (vgl. Hug & Poscheschnik 2015: 92). Der Fokus auf Einzelfälle ist die Hauptmotivation, warum sich

der qualitative Zugang für die vorliegende Arbeit herauskristallisiert hat. Die durchgeführte Untersuchung stellt keinen Anspruch auf Repräsentativität der Ergebnisse, sondern möchte die Individualität der einzelnen Wege, die untersucht werden, herausstellen und die jeweiligen persönlichen Erlebnisse, Geschichten, Gedanken und Entscheidungen erfassen. Diese Einzelfall-Spezifik öffnete rasch den Raum für die Suche nach einer möglichst geeigneten spezifischen qualitativen Methode, und hier stellte sich das Interview als mögliches Untersuchungsinstrument heraus, „eine besondere Form des Gesprächs, das von der Forscherin mit einer zu befragenden Person geführt wird“ (Hug & Poscheschnik 2015: 100). Interviews sind in der qualitativen Forschung weit verbreitet, insbesondere halb-standardisierte und offene Interviews (vgl. Flick et al. 2004: 281). Im Gegensatz zu einem alltäglichen Gespräch haben Interviews einen systematischen Charakter und „kreisen stärker um ein bestimmtes, von der Forschungsfrage definiertes Thema“ (Hug & Poscheschnik 2015: 100). Zudem ist es für Forschungsprojekte unerlässlich, im Rahmen derer vergangene Prozesse thematisiert und aufgearbeitet werden, um sie rekonstruieren zu können (vgl. Gläser & Laudel 2010: 103), was hinsichtlich des gewählten Themas dieser Arbeit hohe Relevanz hat. Wie bei qualitativen Methoden allgemein, gliedert sich auch das Interview in mehrere Sub-Methoden, eine davon ist das ExpertInneninterview, das als konkrete Methode für die vorliegende Arbeit gewählt wurde.

5.2. Das ExpertInneninterview als Untersuchungsmethode

Im Rahmen der qualitativen Forschung wird häufig auf ExpertInneninterviews zurückgegriffen, da diese Interviewart ForscherInnen die Möglichkeit bietet, an sogenanntes „Insiderwissen“ zu gelangen, indem mit ExpertInnen als StellvertreterInnen bestimmter Gruppen, zum Beispiel Berufsgruppen, gesprochen wird (vgl. Bogner & Menz 2009a: 8). Zudem handelt es sich um eine Methode, anhand derer „soziale Situationen oder Prozesse rekonstruiert werden sollen“ (Gläser & Laudel 2010: 13) und die eingesetzt wird, um „dem Forscher das besondere Wissen der in die Situationen und Prozesse involvierten Menschen zugänglich zu machen“ (Gläser & Laudel 2010: 13). Wie strukturiert ExpertInneninterviews gestaltet werden, wie offen/geschlossen sie durchgeführt werden und wie deren Interpretation gehandhabt wird, ist je nach Forschungsinteresse und -gegenstand unterschiedlich (vgl. Bogner & Menz 2009b: 62). Das ExpertInneninterview existiert somit nicht, was diese Untersuchungsmethode zu einer sehr variablen, an verschiedenste Forschungsbedürfnisse anpassungsfähige Methode macht (vgl. 2009b: 62). Sehr gerne und häufig werden ExpertInneninterviews in jedem Fall leitfadenge-

stützt durchgeführt, um einerseits durch vorgegebene Themen und Fragen eine Struktur zu erreichen, und andererseits trotzdem noch offen für Abweichungen und die Besprechung zusätzlicher oder weiterführender Aspekte zu bleiben (vgl. Gläser & Laudel 2010: 42; 111).

5.2.1. Begründung der Methode

Da ExpertInneninterviews unter anderem ein sehr exploratives Wesen haben, sind sie besonders gut dafür geeignet, sich durch erste Forschungsschritte in einem „thematisch neuen oder unübersichtlichen Feld“ (Bogner & Menz 2009b: 64) zurechtzufinden. Das ExpertInneninterview wurde unter anderem auch aus diesem Grund für die vorliegende Arbeit ausgewählt. Studien zur Spezialisierung von FachübersetzerInnen – sei es über deren Wege allgemein, über die Ausbildung, über Weiterbildungen, Hindernisse, Vor- und Nachteile, Notwendigkeit oder andere Faktoren – gibt es wenige, weshalb das ExpertInneninterview als Forschungsmethode für die Entdeckung dieses Feldes der Übersetzungswissenschaft als geeignet angesehen wurde. Ein weiterer Grund für die Auswahl dieser Methode war die Tatsache, dass auch „in alltagspraktischer Erfahrung gewonnenes Wissen“ (Bogner & Menz 2009b: 65) als ExpertInnenwissen angesehen werden kann, und gerade die Erkenntnisse aus dem Übersetzungsalltag der ausgewählten ExpertInnen können für die Untersuchung der vorliegenden Arbeit sehr spannend sein. Großem Interesse kommt dem ExpertInnenwissen, auch im Zuge dieser Arbeit, hinsichtlich der Mitgestaltung eines größeren Handlungsgefüges zu. Dies bedeutet, dass diese Form des Wissens „in besonderem Ausmaß praxiswirksam wird“ und andere AkteurInnen und Rahmenbedingungen dieses Gefüges prägt (vgl. Bogner et al. 2014: 13). Das sind im Falle von spezialisierten FachübersetzerInnen beispielsweise die AuftraggeberInnen, die FachübersetzerInnenausbildung oder die Translationswissenschaft an sich, in der der Aspekt „Spezialisierung“ kein eigenständiger Bereich ist, und dieses exklusive Wissen daher einen möglichen relevanten oder nützlichen Input bieten kann.

5.2.2. ExpertInnen-Wahl

Wer als ExpertIn in diesem Kontext angesehen wird, wird unter anderem auch vom Forschungsinteresse an sich bestimmt (vgl. Bogner & Menz 2009b: 68f.). Umgedünnt auf die vorliegende Arbeit bedeutet das, dass spezialisierte FachübersetzerInnen für die Untersuchung als ExpertInnen ausgewählt wurden, weil sie zum Forschungsinteresse dieser Arbeit passen, in einem anderen Forschungsfeld aber vielleicht als ExpertInnen nicht für die Untersuchung geeignet wären. Wichtig ist, zu begründen, warum ausgewählte Personen als ExpertInnen für den jeweiligen Forschungsgegenstand angesehen werden und warum ihr Wissen für die Untersuchung

Relevanz hat (Gläser & Laudel 2010: 43). Die *eine* Definition darüber, was eine/n InterviewpartnerIn zu einer/m ExpertIn macht, gibt es nicht, wie Bogner & Menz (2009b: 73) verdeutlichen: „Experte‘ bleibt insofern ein relationaler Begriff, als die Auswahl der zu Befragenden in Abhängigkeit von der Fragestellung und dem interessierenden Untersuchungsfeld geschieht.“ Eine *mögliche* Definition von ExpertIn und gleichzeitig von ExpertInneninterviews bieten Gläser & Laudel (2010: 12) hiermit: „Experte‘ beschreibt die spezifische Rolle des Interviewpartners als Quelle von Spezialwissen über die zu erforschenden sozialen Sachverhalte. Experteninterviews sind eine Methode, dieses Wissen zu erschließen.“ Zudem ergänzen Bogner & Menz:

Der Experte verfügt über technisches, Prozess- und Deutungswissen, das sich auf ein spezifisches Handlungsfeld bezieht, in dem er in relevanter Weise agiert (etwa in einem bestimmten organisationalen oder seinem professionellen Tätigkeitsbereich). Insofern besteht das Expertenwissen nicht allein aus systematisiertem, reflexiv zugänglichem Fach- oder Sonderwissen, sondern es weist zu großen Teilen den Charakter von Praxis- oder Handlungswissen auf, in das verschiedene und durchaus disparate Handlungsmaximen und individuelle Entscheidungsregeln, kollektive Orientierungen und soziale Deutungsmuster einfließen. (Bogner & Menz 2009b: 73)

Folgt man diesen Definitionen, erscheinen spezialisierte Fachübersetzungskräfte als ExpertInnen des Translationsberufes für die vorliegende Untersuchung als geeignet, denn sie bringen aus ihrer beruflichen Tätigkeit im Bereich der Translation „Praxis- und Handlungswissen“ und dadurch „Spezialwissen“ mit, das insbesondere in Hinblick auf individuelle Wege, Entscheidungen und Stationen ihres Berufsweges aufschlussreich sein kann und eine Basis für weiterführende Forschungen zu diesem Thema bieten kann. Des Weiteren sind spezialisierte Fachübersetzungskräfte auch „die unmittelbar Beteiligten“ ihres Spezialisierungsprozesses – ebenfalls ein weiterer Aspekt, der Personen zu ExpertInnen macht (vgl. Gläser & Laudel 2010: 11).

5.3. Forschungsfragen und Ziele

Die vorliegende Arbeit verfolgt das Ziel, herauszuarbeiten, welchen Weg Fachübersetzungskräfte verfolgen, um sich auf eines oder wenige Fachgebiete zu spezialisieren. Im Zentrum steht hierbei die übergreifende und grundlegende Forschungsfrage: *Welcher Weg führt freiberufliche FachübersetzerInnen zu ihrer Spezialisierung und welche Faktoren spielen dabei eine Rolle?* Um diese Frage zu beantworten, wurden Leitfragen formuliert. Leitfragen sind „keine theoretischen Fragen“ (Gläser & Laudel 2010: 91), sind „auf das Untersuchungsfeld gerichtet“ (2010: 91) und beziehen sich auf „das Wissen, das beschafft werden muss, um die Forschungsfrage zu beantworten“ (2010: 91). Es handelt sich um ein nützliches Steuerinstrument qualitativer Untersuchungen, anhand dessen zentrale Fragen ermittelt werden, die ein Forschungsvorhaben

dabei unterstützen können, herauszufinden, welche Daten man zur Beantwortung der Forschungsfrage braucht (vgl. Gläser & Laudel 2010: 90f.). Typischerweise fragen sie nach „Beziehungen und Vorgängen im Untersuchungsfeld, nach Merkmalen von Individuen, Gruppen, Organisationen usw.“ (Gläser & Laudel 2010: 91). Für die vorliegende Arbeit wurden folgende Leitfragen aus der übergreifenden Forschungsfrage herausgearbeitet:

➤ **Wie sah der Spezialisierungsweg chronologisch aus?**

- Welche Ausbildung wurde verfolgt?
- Wann startete das Projekt *Spezialisierung*?
- Wie sehen weiterführende Pläne zur jeweiligen Spezialisierung aus?
- Veränderte sich der Fachgebietsfokus?

➤ **Welche Faktoren hatten einen Einfluss auf die Spezialisierung?**

- Inwieweit hängt das gewählte Fachgebiet mit einem spezifischen Interesse für den Fachbereich zusammen?
- Steht die Spezialisierung mit anderen beruflichen Tätigkeiten in Zusammenhang?
- Welche Rolle kam dem Thema Spezialisierung/Fachgebiete in der Translationsausbildung zu?
- Welche Rolle spielten/spielen Weiterbildungen?
- Inwieweit hatten andere AkteurInnen, KollegInnen, AuftraggeberInnen oder FachexpertenInnen einen Einfluss auf die Auswahl oder Entwicklung der Spezialisierung?

➤ **Erfolgte die Spezialisierung zufällig oder war es ein geplantes Vorhaben?**

- Ergab sich die Spezialisierung durch einen/mehrere Aufträge? Wenn ja, wie genau?
- Ergab sich durch zufällige Aufträge die Motivation einer weiterführenden Spezialisierung im jeweiligen Fachbereich?
- Bei planmäßigem Vorgehen: Steckten spezifische Strategien hinter der Spezialisierung? Wenn ja, welche?

Diese Fragen wurden im Zuge der qualitativen Untersuchung immer wieder erweitert, beispielsweise kam die Frage nach den weiterführenden Plänen zur Spezialisierung oder Um- und Neuorientierungen hinsichtlich von Fachgebieten in einzelnen Interviews im Rahmen der Gespräche auf, ohne dass diese Zukunftskomponente anfänglich einen Fragebereich abdecken sollte. Hier flexibel zu reagieren, ist aber im Kontext der qualitativen Forschung sehr wichtig, denn ForscherInnen sollten offen sein für „unerwartete Informationen“ (Gläser & Laudel 2010: 30).

Abgesehen vom Ziel, die oben genannte Forschungsfrage anhand der Leitfragen zu beantworten, lag eine weitere Intention darin, die individuellen Wege der FachübersetzerInnen und folglich diese Einzelfälle auch in ihrer Einzigartigkeit zu erfassen. Dies soll auch noch einmal verdeutlichen, dass im Sinne der qualitativen Forschung kein Streben nach einem Durchschnittswert, eventuell in diesem Fall einem durchschnittlichen Werdegang oder einer durchschnittlichen Zeitdauer, bis man zu seinem Fachgebiet findet, erfolgt. Es kann durchaus interessant sein, diese Fälle miteinander zu vergleichen, denn genau dadurch können die individuellen Aspekte noch besser herausgestellt werden. Diese diversifizierte Darstellung der Werdegänge ist auch deshalb wichtig, weil es sich um teilweise komplett unterschiedliche Fachgebiete handelt, und dadurch ergeben sich möglicherweise unterschiedliche neue Fragestellungen für einzelne Fachgebiete oder Richtungen.

5.4. Durchführung der Untersuchung

Die qualitative Untersuchung erstreckte sich von Dezember 2019 bis März 2020. In diesem Zeitraum wurden alle vorbereitenden Schritte, wie beispielsweise die Erstellung eines Leitfadens, die Kontaktierung der FachübersetzerInnen und die Planung der Interviewtermine, getätigt. Nachstehend sollen die Details zur Untersuchungsdurchführung besprochen werden, um die Hintergründe für die im Anschluss vorgestellte Analyse zu verstehen und die Rahmenbedingungen dafür zu schaffen.

5.4.1. Kriterien für die Auswahl der InterviewteilnehmerInnen

Insgesamt zehn Fachübersetzerinnen nahmen an der Untersuchung teil. Sie alle arbeiten als Freelancerinnen und haben sich auf eines oder wenige Fachgebiete spezialisiert. Zusätzlich mussten sie eine Berufserfahrung von mindestens fünf Jahren als Fachübersetzerin aufweisen. Dieses Kriterium war für den Forschungsgegenstand besonders wichtig, da sich ein Spezialisierungsweg nur über eine längere Zeitdauer abzeichnen kann. Bezuglich der Fachgebietsauswahl wurde eine Bandbreite an verschiedenen Fachgebieten angestrebt, unter diesen sich aber die laut Kapitel 4.5. definierten größeren und für den Fachübersetzungsmarkt relevanteren Fachgebiete befinden sollten, beispielsweise Recht, Technik und Medizin. Um auch Einzelfälle zu exotischeren Fachgebieten aufzuzeigen, wurden auch diese Bereiche in den Interviews abgedeckt, beispielsweise mit den Fachgebieten *Abfallbranche*, *Mode* und *Wein*. Es ist nicht zwingend notwendig, die Auswahl der InterviewteilnehmerInnen vor Beginn der Interviewphase bereits vollständig zu fixieren, da im Zuge der Interviews weitere, für die Forschungsfrage interessante GesprächspartnerInnen entdeckt werden können (vgl. Gläser & Laudel 2010: 118). Dies war auch in der vorliegenden Untersuchung der Fall, da eine Interviewpartnerin, die plant,

sich in Richtung Medizin zu spezialisieren, auf eine weitere, schon seit langer Zeit in diesem Bereich tätige Fachübersetzerin hingewiesen hatte, welche anschließend ebenfalls zu einem Interview gebeten wurde.

5.4.2. Kontaktaufnahme und Terminvereinbarung

Die potenziellen Interviewteilnehmerinnen wurden per E-Mail kontaktiert. In diesem Zuge wurde ihnen auch eine offizielle Einladung mit einer Zusammenfassung des Forschungsprojektes übermittelt, um ihnen einen Überblick über das Forschungsvorhaben und die übergreifende Fragestellung zu geben. Die Zustimmungsrate der Interviewteilnehmerinnen war sehr hoch – alle Interviewteilnehmerinnen, die auf die Anfrage der Forscherin antworteten, stimmten dem Interview schlussendlich auch zu. In den Antworten konnte schon eine relativ große Neugier und ein vorhandenes Interesse am Forschungsgegenstand erkannt werden, was die hohe Zustimmungsrate erklären könnte. Zusätzlich wurde im Rahmen der Kontaktaufnahme betont, dass mit der Teilnahme an der Untersuchung ein wichtiger Beitrag für die Erreichung der Forschungsziele geleistet und ein Anstoß für weitere Untersuchungen im Themenfeld erreicht werden kann, was eine gesteigerte Motivation der InterviewteilnehmerInnen nach sich ziehen kann (vgl. Gläser & Laudel 2010: 159). Nach Festlegung der Interviewtermine wurde den Teilnehmerinnen auch vorab noch eine Einwilligungserklärung zur Verwendung der Interview-Daten in anonymisierter und transkribierter Form zugesendet, die sie vor Durchführung der Interviews unterschrieben an die Forscherin zurücksendeten. So konnte den Interviewteilnehmerinnen das sichere Gefühl vermittelt werden, dass der Schutz und die Anonymität ihrer Daten gewährleistet wurden (vgl. Gläser & Laudel 2010: 144).

5.4.3. Erstellung eines Interviewleitfadens

Im Zuge der Vorbereitung der Interviews mit den ausgewählten Expertinnen wurde ein Leitfaden erstellt, der als Rahmen für die Untersuchung dienen sollte. Speziell ExpertInneninterviews mit vorrangig explorativem Zweck sollten einen offenen Charakter haben und lediglich grob vorstrukturiert werden (vgl. Bogner & Menz 2009b: 64). Daher wurde entschieden, in Anlehnung an die in Kapitel 5.3. dargestellten Leitfragen, nicht allzu viele und eher detailarme Fragen in den Leitfaden zu integrieren, die der Forscherin sowie auch den interviewten Expertinnen aber in jedem Fall eine Stütze und eine Orientierung bieten sollen. Wichtig für die grundlegende Forschungsfrage nach dem Weg der Fachübersetzerinnen war eine sehr offene anfängliche Frage à la „Wie sind Sie zu Ihrem Fachgebiet gekommen?“. So sollte erreicht werden, die Fachübersetzerinnen *erzählen zu lassen*, das heißt, ihnen die Freiheit zu geben, über ihren Spezialisierungsweg zu sprechen, ohne sie dabei einzuschränken oder gleich vorweg in eine bestimmte

Richtung zu drängen. Wie im Zuge der Forschungsfragen schon angemerkt, sind Flexibilität und Offenheit wichtige Pfeiler einer qualitativen Untersuchung, so auch bei der Arbeit mit einem Leitfaden:

Durch den Leitfaden und die darin angesprochenen Themen erhält man ein Gerüst für Datenerhebung und Datenanalyse, das Ergebnisse unterschiedlicher Interviews vergleichbar macht. Dennoch lässt es genügend Spielraum, spontan aus der Interviewsituation heraus neue Fragen und Themen einzubeziehen oder bei der Interviewauswertung auch Themen herauszufiltern, die bei der Leitfadenkonzeption nicht antizipiert wurden. (Bortz & Döring 2006: 314)

Auch aus diesem Grund wurde ein sehr überblicksmäßiger, so offen wie möglich gestalteter Leitfaden gewählt. Dieser soll schließlich die Untersuchung strukturieren und in der Interviewsituation ein Hilfsmittel sein, nicht aber als Drehbuch fungieren, von dem eine nach der anderen Frage abgearbeitet wird (vgl. Bogner et al. 2004: 28). Der Leitfaden wurde den Interviewteilnehmerinnen vorab nicht übermittelt, außer in einem Fall, wo dies explizit gewünscht wurde, da dies schließlich, gerade bei Fragen oder Zweifeln, dem Aufbau von Vertrauen dientlich ist (vgl. Bogner et al. 2004: 30).

5.4.4. Rahmenbedingungen

Die folgende Tabelle bietet einen Überblick über die Interviewteilnehmerinnen, die Fachgebiete, das Datum und die Dauer der Interviews sowie die Art und Weise der Durchführung.

Tabelle 2: Überblick über alle durchgeführten Interviews

Übersetzerin	Hauptfachgebiet(e)	Datum	Medium/Art und Weise	Dauer
FÜ1	Mode, Wein, Wirtschaft, Finanzen, Pharmazie, Medizin, Bauwesen	14.1.2020	Face to face	34:12
FÜ2	Abfallindustrie	17.1.2020	Skype	32:06
FÜ3	Architektur, Eisenbahn- und Infrastruktur	17.1.2020	Skype	29:45
FÜ4	Konsumgüter, Medizin	21.1.2020	Face to face	31:19
FÜ5	Recht, Technik	21.1.2020	Face to face	42:39
FÜ6	Recht	12.2.2020	Face to face	33:33
FÜ7	Finanzen, Recht	17.2.2020	Face to face	29:23
FÜ8	Recht	26.2.2020	Skype	31:35
FÜ9	Technik	23.3.2020	Skype	41:03
FÜ10	Medizin	31.3.2020	Telefonisch	30:26

Wie Tabelle 2 zu entnehmen ist, wurden die Interviews zwischen Mitte Jänner und Ende März 2020 durchgeführt, und die durchschnittliche Interviewdauer lag bei rund 30 Minuten. Die Interviews wurden sowohl von Angesicht zu Angesicht als auch per Skype und in einem Fall telefonisch durchgeführt. Der Grund für die letztgenannten Optionen war schlichtweg die zu große geographische Distanz. Die Interviews wurden jeweils doppelt aufgezeichnet, also mit Hilfe zweier Audiogeräte, um bei Funktionsstörungen in jedem Fall eine Aufnahme vorliegen zu haben. Hinsichtlich der Face-to-face-Interviews wurde versucht, eine möglichst geräusch- und störfreie Umgebung zu wählen, etwa einen abgeschiedenen Platz in einem Café oder die Wohnung der interviewten Person. In ein paar wenigen Fällen litt aber trotz möglichst ruhigem Tisch in einem Kaffeehaus die Audioqualität der Interviews durch Hintergrundgeräusche, was zu ein paar Lücken in der Transkription dieser Interviews führte. Als weitere Herausforderung stellte sich das telefonisch durchgeführte Interview heraus, da die Lautsprecherfunktion eines der Mobiltelefone nicht einwandfrei funktionierte. Trotz dieser Mängel konnten aber die wichtigsten Inhalte erfasst werden, in einem Fall wurde auch noch einmal per E-Mail nachgefragt.

5.4.5. Transkription

Qualitative Forschung ist text-basiert, was bedeutet, dass die Analyse und die Interpretation von Interviewdaten auf Basis eines niedergeschriebenen, also transkribierten, Texts erfolgt (vgl. Flick et al. 2004: 25). Dementsprechend wurden alle zehn Interviews anhand von vorher festgelegten Transkriptionsregeln transkribiert, angelehnt an Dresing & Pehl (2015). Um die Anonymität der an der Untersuchung teilnehmenden Fachübersetzerinnen sicherzustellen und eine bessere Zuordnung innerhalb der Analyse der Daten zu gewährleisten, wurden die befragten Personen mit *FÜ1*, *FÜ2* etc. benannt – *FÜ* steht hier für Fachübersetzerin. Die Interviewerin erhielt das Kürzel *I*. Für diesen Transkriptions-Vorgang wurde ein „einfaches Transkript“ gewählt, das keine para- oder nonverbalen Elemente in die Transkription miteinbezieht (vgl. Dresing & Pehl 2015: 18). Diese Vorgehensweise wird insbesondere für Untersuchungen gewählt, in denen der Inhalt der Interviews im Vordergrund steht, weniger Aspekte wie die Tonhöhe, Sprechgeschwindigkeit oder Akzente bzw. Dialekt (vgl. Dresing & Pehl 2015: 18). Daher wurden auch dialektale Einfärbungen nicht in die Transkription übertragen, sondern in Standard-Deutsch umgewandelt. Letzteres bietet auch eine bessere Lesbarkeit der transkribierten Interviews, ebenfalls ein Grund für ein „einfaches Transkript“ (vgl. Dresing & Pehl 2015: 21).

5.4.6. Auswertungsmethode: Qualitative Inhaltsanalyse

Hat man die Rohdaten vorliegen, sprich in diesem Fall die transkribierten Interviews, kann mit der Auswertung und anschließenden Analyse gestartet werden. Für die Auswertung und Analyse der aufbereiteten und transkribierten Daten wurde die qualitative Inhaltsanalyse als geeignetes Analyseinstrument gesehen, das vor allem in Hinblick auf das Ziel der Informationsgewinnung eine geeignete Wahl darstellt (vgl. Bogner et al. 2014: 72). Bei einer qualitativen Auswertungsmethode geht man grundsätzlich step by step vor und durchläuft einen mehrstufigen und systematischen Prozess (vgl. Hug & Poschechnik 2015: 152). So auch bei der qualitativen Inhaltsanalyse, deren Aufgabe darin besteht, Texte auszuwerten, „indem sie ihnen in einem systematischen Verfahren Informationen entnimmt“ (Gläser & Laudel 2010: 46). Die grundlegende Frage lautet hierbei zum Beispiel: „Welche Faktoren haben dazu beigetragen, dass das Ereignis XY eingetreten ist?“ (Bogner et al. 2014: 73). Damit zusammenhängend stehen auch Fragen wie „Wie lief die Geschichte damals denn wirklich ab? Was ist da passiert?“ (Bogner et al. 2014: 73) im Vordergrund. Dies deckt sich mit der Forschungsfrage, wie spezialisierte Fachübersetzungskräfte zu ihrer Spezialisierung gekommen sind und welche Aspekte einen Einfluss auf diesen Weg hatten.

5.4.6.1. Analysemodell nach Gläser & Laudel

Gläser & Laudel (2010: 45) sehen in qualitativen Auswertungsmethoden eine Gefahr, und zwar, dass sie häufig sehr frei erfolgen. Eine Forscherin geht die durchgeführten Interviews durch, zieht aus ihrer Sicht relevante Aspekte für die Beantwortung der Forschungsfragen heraus und interpretiert diese Daten. Bei dieser Vorgehensweise ist für andere ForscherInnen wenig nachvollziehbar, wie man von der Datenauswertung bis zur finalen Schlussfolgerung kommt, weshalb auf eine systematische Herangehensweise gesetzt werden sollte (vgl. 2010: 45f.), die im Gegensatz zu anderen qualitativen Inhaltsanalysen im Analyseprozess aber stets offen und spontan bleibt, was der Extraktion aller relevanten Informationen dienlich ist (vgl. 2010: 198f.). Für die Analyse der Rohmaterialien der qualitativen Untersuchung dieser Arbeit wurde aus den genannten Gründen nach dem Analysemodell von Gläser & Laudel (2010) vorgegangen.

Es ist zentral, schon von Anfang an, vom ersten Schritt, methodisch vorzugehen und nachvollziehbar zu machen, wie gearbeitet wird. Bei Gläser & Laudels (2010: 202) Modell gliedert sich die Vorgehensweise in die Schritte Vorbereitung der Extraktion, Extraktion an sich, Datenaufbereitung und Auswertung. Konkret bedeutet das, dass zuerst relevante Informationen aus den Transkripten gefiltert und ausgewertet werden. Das heißt, alle Texte werden gelesen und dabei Entscheidungen darüber getroffen, welche Informationen zur Beantwortung

der Forschungsfrage nötig sind (vgl. 2010: 200). Dafür wird ein Suchraster herangezogen, der es ermöglicht, aus der Fülle aller Informationen nur die genannten relevanten herauszusuchen (vgl. 2010: 200). In Zusammenhang mit dem Suchraster wird in Anlehnung an aus den ersten theoretischen Erkenntnissen hergeleiteten Vorüberlegungen ein Kategoriensystem entwickelt, in das die Informationen mithilfe des Suchrasters eingeordnet werden (vgl. 2010: 200). Daran anschließend werden diese herausgefilterten Daten bearbeitet, wobei darauf geachtet werden muss, immer Verweise auf die jeweiligen Textstellen anzubringen, um jederzeit wieder zum Gesamttext zurückkehren zu können (vgl. 2010: 201). Es entsteht eine Informationsbasis, anhand derer die einzelnen Fälle rekonstruiert und ausgewertet werden können (vgl. 2010: 202). Regeln sind bei dieser Vorgehensweise wichtig, sind aber speziell ab dem Auswertungsschritt nicht mehr allgemein anwendbar, sondern auf die spezielle Forschungsfrage bezogen (vgl. 2010: 246). Nur die gewählte Forschungsfrage und das vorliegende Material, in dem Fall die Interviewtranskripte, sind entscheidend dafür, wie man am Ende zu den Antworten auf die Forschungsfrage kommt (vgl. 2010: 246f.). Nachfolgend soll zuerst das für das Thema dieser Arbeit erstellte Kategoriensystem vorgestellt werden, bevor nachfolgend in Anlehnung daran die Ergebnisse der Analyse präsentiert werden.

5.4.6.2. Kategorienfindung

Basierend auf dem theoretischen Vorwissen, das über den Forschungsgegenstand erarbeitet wurde, und ersten Annahmen wurden sechs Auswertungskategorien festgelegt, die mehrere Dimensionen enthalten, so zum Beispiel die Sachdimension, die die einzelnen Merkmalausprägungen von zu untersuchenden Faktoren beschreibt (vgl. Gläser & Laudel 2010: 80), und zusätzlich deren Ursachen- und Wirkungsdimensionen (vgl. 2010: 209). Die beiden letztgenannten Dimensionen sollen Informationen darüber liefern, warum etwas auftrat (Ursachendimension) und wie es einen Aspekt, der für die Beantwortung der Forschungsfrage relevant ist, beeinflusst hat (Wirkungsdimension) (vgl. 2010: 209). Dies erscheint im Lichte der Forschungsfrage, die insbesondere das *Wie* beleuchtet, sehr wichtig. Weiters schlagen Gläser & Laudel (2010: 80) in ihren Untersuchungen auch den Zusatz der Zeitdimension vor, um herauszufinden, wie sich Aspekte zeitlich entwickelt haben. Gerade ExpertInneninterviews mit Fokus auf Biographien „[...] legen es nahe, zunächst nach zeitlichen Gesichtspunkten zu strukturieren. Auf diese Weise erhalten wir eine Chronologie der biographischen Ereignisse.“ (Gläser & Laudel 2010: 238). Somit findet auch letztere Dimension in der vorliegenden, biographisch gepräg-

ten Arbeit, Anwendung, Zeit-, Ursachen- und Wirkungsdimensionen wurden daher bei der Auswertung berücksichtigt und in folgende sechs Auswertungskategorien eingeteilt, die wie folgt definiert werden:

Tabelle 3: Kategorien und Definitionen

Kategorie	Definition
Chronologie der Spezialisierung	Chronologische Abfolge der Ereignisse, die zur Spezialisierung geführt haben – Ausbildungsstätten, berufliche Positionen, Praktika etc.
Motive für die Spezialisierung	Gründe, warum eine Spezialisierung verfolgt wurde, warum sie sich für den Weg der FÜ lohnte
Interesse	Interesse, Affinität und der Leidenschaft für das jeweilige Fachgebiet
Zufall	Zufällige und nicht geplante Ereignisse/Kontakte/Aufträge und andere Faktoren, die einen Einfluss auf den Spezialisierungsweg hatten
Ausbildung(en)	Rolle der Sprach- und/oder Fachausbildung(en) (wenn vorhanden) auf dem Spezialisierungsweg
Spezialisierungsstrategien	Strategisches Vorgehen, um die eigene Spezialisierung aufzubauen, weiterzuentwickeln, zu vertiefen und zu bewerben

An dieser Stelle ist auch zu erwähnen, dass die Vorgehensweise nach dem Modell von Gläser & Laudel (2010) eine Ergänzung der Kategorien zulässt. Wichtig ist dabei, aus den Vorüberlegungen festgelegte Kategorien nicht einfach zu ersetzen, wenn sie im Zuge der Auswertung für weniger relevant gehalten werden, sondern diese beizubehalten und die neue Kategorie zu ergänzen (vgl. 2010: 217f.). Dies findet in der vorliegenden Arbeit beispielsweise durch die Kategorie *Motive für die Spezialisierung* Anwendung, da sich erst im Zuge der Auswertung herausstellte, dass dieser Aspekt für die Entwicklung eines Spezialisierungsweges als zentral erachtet wurde.

6. Ergebnisse

Sooner or later in qualitative research texts become the basis of interpretative work and of inferences made from the empirical material as a whole. [...] In general, the aim is to understand and comprehend each case. (Flick et al. 2004: 374)

Nach Darstellung der Methodik dieser qualitativen Untersuchung soll nun versucht werden, die Untersuchungsergebnisse mit Blick auf die Einzelfälle nachvollziehbar darzustellen. Dazu wurden die in Kapitel 5.4.6.2. genannten Auswertungskategorien als Basis herangezogen. Die Auswertungskategorie *Chronologie des Weges* wird in der folgenden Analyse zuerst fallspezifisch erläutert, um jeden einzelnen Weg mit allen individuellen Ereignissen, Stationen und Entscheidungsfindungen so gut wie möglich nachvollziehen zu können. Im zweiten Teil der Analyse werden dann fallübergreifend Aspekte beleuchtet, die in Hinblick auf die Entwicklung einer Spezialisierung als relevant erachtet wurden. Manche dieser Aspekte werden auch bereits in der ersten, chronologisch orientierten Einzelanalyse erwähnt, allerdings liegt der Fokus in jedem Schritt auf der Ereignisabfolge, weshalb diesen Aspekten im zweiten Analyseschritt mehr Raum gegeben werden soll, um sie auch im Detail zu besprechen. Das Ziel des fallübergreifenden Analyseschritts soll trotz gesammelter Informationen pro Aspekt nicht darin bestehen, einen Vergleich der unterschiedlichen Werdegänge anzustellen, um Verallgemeinerungen über Spezialisierungswege zu treffen, sondern um für den Forschungsgegenstand interessante Aspekte aus allen Fällen herauszuarbeiten, beispielsweise Motive, strategische Überlegungen, ausbildungsrelevante Themen oder weitere Faktoren.

6.1. Fallspezifische Analyse

6.1.1. Chronologischer Spezialisierungsweg Fachübersetzerin 1

FÜ1 studierte Übersetzen und Dolmetschen als Bachelorstudium in Italien, danach ebenfalls als Bachelorstudium in Österreich. Es folgte ein Masterstudium im Bereich Konferenzdolmetschen. Da sie der Meinung war, als Dolmetscherin allein nicht „überleben“ (FÜ1: Z694) zu können, besuchte sie auch während des Dolmetschstudiums Übersetzungskurse. Wie Abbildung 1 zu entnehmen ist, begann sie schon während des Studiums des Konferenzdolmetschens mit der Übersetzungstätigkeit, damals allerdings noch ohne einen Fokus auf bestimmte Fachgebiete – sie hat „einfach alle möglichen Aufträge angenommen“ (FÜ1: Z24f.). Erst ein paar Jahre später kam ihr der Gedanke einer Spezialisierung. Sie begann, frühere Aufträge dahingehend zu analysieren, welche Fachgebiete besonders regelmäßig in den Aufträgen vorkamen und für welche sie besonderes Interesse hegte oder schon recht viel Erfahrung sammeln konnte.

Eine anschließend durchgeführte SWOT⁶-Analyse zeigte ihr diese Fachgebiete auf, es waren Wirtschaft und Finanzen, Pharmazie und Medizin, Wein und später auch Mode. Auf diesen Fachgebieten aufbauend erarbeitete sie sich ein Corporate Design, in dem auch jedes Fachgebiet eine eigene Farbe erhielt. Im Zuge dessen las sie sich auch in die Fachbereiche ein, besorgte sich Fachliteratur, besuchte Seminare und bildete sich so fachlich weiter. Aktuell ist der Spezialisierungsweg von FÜ1 von Veränderungen geprägt, da sich ihr „Fokus ein bisschen [...] verschoben hat“ (FÜ1: Z65). Mit Fokus meint sie, dass der Bereich Bauwesen aufgrund vieler Übersetzungsaufträge aktuell immer stärker in den Vordergrund tritt und sie daher die Corporate Identity, basierend auf den ursprünglichen vier Fachgebieten, verändern möchte. Im Bereich Bauwesen übersetzt sie insbesondere auf den Untergebieten Trittschalldämmung, Wärmedämmung und Beton. Zusätzlich zum Fachgebiet des Bauwesens arbeitet sie nach wie vor in einigen ihrer ursprünglichen Fachgebiete: Wirtschaft und Finanzen, Pharmazie und Medizin.

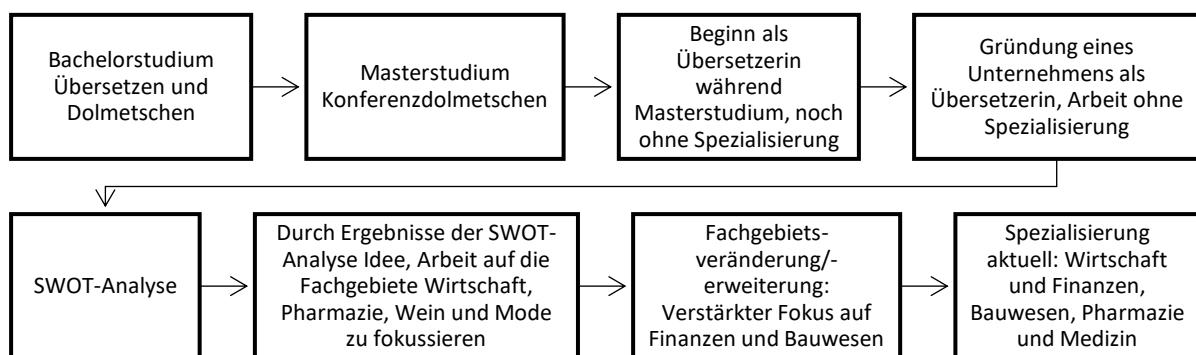


Abbildung 1: Spezialisierungsweg FÜ1

6.1.2. Chronologischer Spezialisierungsweg Fachübersetzerin 2

FÜ2 begann schon vor ihrem Studium Übersetzen und Dolmetschen mit der Übersetzungstätigkeit, als sie ein Praktikum in einem Mailänder Übersetzungsbüro absolvierte. Später studierte sie nach dem Bachelorabschluss auch Konferenzdolmetschen in Österreich und wanderte anschließend für rund fünf Jahre nach Pakistan aus, wo sie an einer Universität arbeitete und Deutschkurse gab. Hauptberuflich arbeitete sie aber von dort aus als Übersetzerin, meistens für Übersetzungsbüros oder für Kolleginnen. Im Laufe der Zeit stellte sie sich selbst die Frage, ob sie sich spezialisieren sollte, und kam zum Entschluss, sich von nun an auf die beiden Bereiche

⁶ Zum Begriff SWOT-Analyse: „Bei der SWOT Analyse handelt es sich um die Betrachtung von Stärken & Schwächen, sowie Chancen & Risiken eines Unternehmens und dessen Umwelt. SWOT steht für Strengths (Stärken), Weakness (Schwächen), Opportunities (Chancen), Threats (Risiken)-Analyse. Mit dieser Analyse kann der aktuelle Zustand eines Unternehmens erfasst werden, um geeignete strategische Optimierungsmaßnahmen abzuleiten.“ (BWL-Lexikon o.J.)

Recht auf der einen und Marketing auf der anderen Seite zu spezialisieren. In diesen Bereichen erreichte sie nicht den gewünschten Erfolg, es lief „sehr schleppend“ (FÜ2: Z18). Sie berichtet in diesem Zusammenhang auch davon, dass ihre Preisvorstellungen von jenen ihrer KundInnen, zum Beispiel Übersetzungsbüros, abwichen. Diese Schwierigkeiten veranlassten sie dazu, zu überlegen, ob anstatt des Fokus auf größere Fachgebiete vielleicht eine tiefergehende Spezialisierung in einer spezifischen Branche für sie der richtige und erfolgversprechende Weg wäre (siehe Abbildung 2). Sie begann daraufhin auf Basis einer Anfrage durch einen Bekannten, der in einem Unternehmen im Abfallbereich arbeitete, die Zusammenarbeit mit diesem Unternehmen. Dort merkte sie trotz Faszination für das Fachgebiet schnell, dass ihre fachspezifischen Kenntnisse für die Übersetzungstätigkeit noch nicht ausreichend vorhanden waren, weshalb sie anschließend begann, regelmäßig einschlägige Vorlesungen an einer weiteren österreichischen Universität zu besuchen – besonders jene, die auf die praktischen Aspekte des Fachgebiets bezogen waren, also beispielsweise bezüglich der Funktionsweise von Anlagen. Von da an sagte sich FÜ2 (Z49f.): „Okay, ich mache das jetzt dann nur mehr in diesem Bereich.“ Bis heute ist sie auf diesen Fachbereich spezialisiert und verbindet damit auch ihre ursprüngliche Idee des Marketing-Bereichs, da sie in der Abfall- und Recyclingbranche speziell Marketingtexte übersetzt.

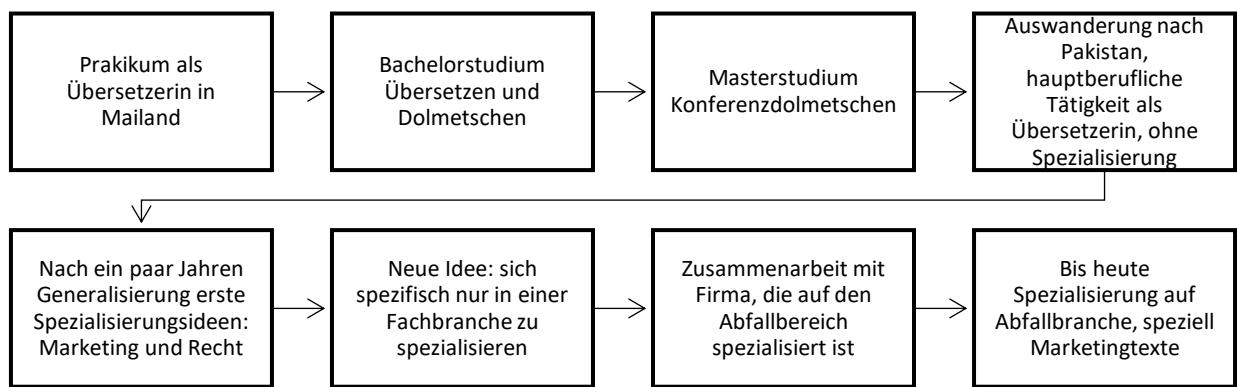


Abbildung 2: Spezialisierungsweg FÜ2

6.1.3. Chronologischer Spezialisierungsweg Fachübersetzerin 3

FÜ3 absolvierte zunächst ein dreijähriges Bachelorstudium im Bereich Übersetzen und Dolmetschen in Italien und führte ihren Studienweg mit einem Konferenzdolmetsch-Studium in Österreich fort. Erste praktische Übersetzungserfahrung erlangte sie schon während des Bachelorstudiums in Italien, zu dieser Zeit fokussierte sie sich jedoch noch nicht auf ein Fachgebiet, sondern hatte die Vorstellung, „wirklich alle Texte auszuprobieren“ (FÜ3: Z18). Nach dem Studium arbeitete sie für Agenturen, ebenfalls quer durch die Fachgebietslandschaft. Sie

berichtet, dass es für sie sehr mühsam war, sich jedes Mal neu in unterschiedliche Fachbereiche einzulesen, wodurch der Plan entstand, sich zu spezialisieren. Durch einen Kunden, der im Architekturbereich tätig war und für den sie Übersetzungen anfertigte, bekam sie erste Aufträge in Bezug auf Übersetzungen von Fachzeitschriften für ArchitektInnen und PlanerInnen. Sie berichtet von kontinuierlichem Erfahrungszuwachs in diesem Bereich und arbeitete schließlich fünf bis sechs Jahre auf diesem Gebiet und für diesen Kunden. Durch einen weiteren Kunden gelangte FÜ3 zu einer nächsten, wenn auch ähnlichen, Spezialisierung, nämlich dem Eisenbahn- und Infrastrukturbereich (siehe Abbildung 3). Dieser Bereich war für FÜ3 nicht völlig neu, da sie ein paar Jahre zuvor im Rahmen von Schulungen für die Eisenbahn in Italien bereits gedolmetscht hatte. Ihr Fachgebiets-Fokus ist bisher gleichgeblieben, auch heute arbeitet sie noch auf den Gebieten Architektur, Eisenbahn und Infrastruktur.

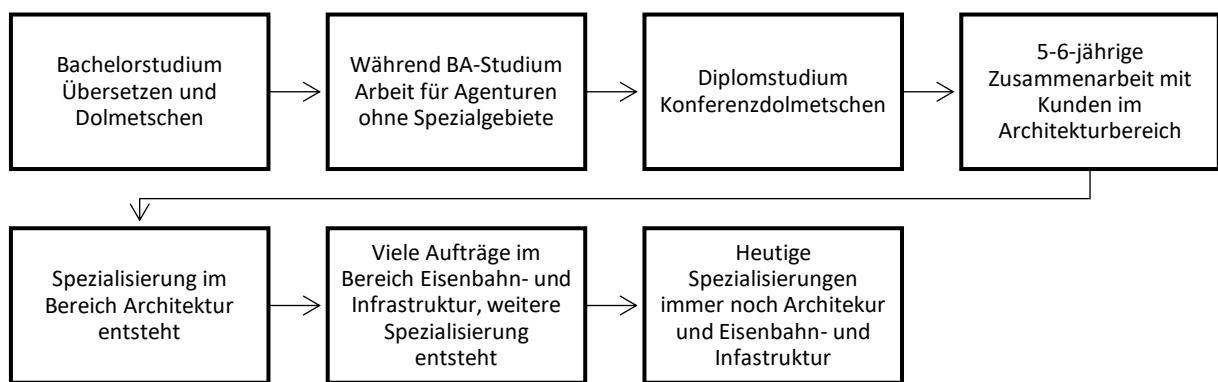


Abbildung 3: Spezialisierungsweg FÜ3

6.1.4. Chronologischer Spezialisierungsweg Fachübersetzerin 4

Wie Abbildung 4 zeigt, ist die berufliche Laufbahn von FÜ4 von relativ vielen Veränderungen und Stationen geprägt, von Generalisierung zu Beginn der Übersetzungstätigkeit, über eine breitere Spezialisierung auf grobe Bereiche danach, bis hin zu einem konkreten Spezialisierungsplan für die Gegenwart und Zukunft. So begann sie mit einem Bachelorstudium der Transkulturellen Kommunikation, welchem ein Praktikum in einem Übersetzungsbüro folgte. Anschließend absolvierte FÜ4 das Masterstudium Konferenzdolmetschen, und arbeitete in der Zeit bereits als Übersetzerin für ein Übersetzungsbüro, auf den Fachgebieten Tourismus, Gastronomie und Technik. Ebenfalls während des Masterstudiums arbeitete sie für eine Anwaltskanzlei und kam so zum Bereich Recht, in dem sie dann hauptsächlich übersetzte. Dem Studienabschluss folgte zunächst ein stärkerer Fokus auf Dolmetschtätigkeiten, weshalb sich „nicht zwangswise gleich eine weitere Übersetzungsspezialisierung ergeben hat“ (FÜ4: Z22f.). Da-

nach war sie ein Jahr als angestellte Fachübersetzerin in Frankreich tätig und kam so zum Bereich Konsumgüter, in dem sie bis heute arbeitet. Nach der Zeit in Frankreich war sie in Wien erneut als angestellte Fachübersetzerin tätig, überwiegend im politischen Bereich. Nach einem weiteren Jahr machte sie sich komplett selbstständig und übersetzte hauptsächlich im Bereich Konsumgüter, der bis heute ihr größter Fachbereich ist. Sie gibt an, sonst aktuell „quer durch den Gemüsegarten“ (FÜ4: Z41) zu übersetzen, was zugegebenermaßen weniger auf eine Spezialisierungslaufbahn deutet, sondern eher auf die Arbeit als Generalistin. Das unterscheidet FÜ4 von allen anderen in dieser Analyse vorgestellten Spezialisierungswegen, denn sie erkannte im Zuge des Interviews, dass sich auf ihrem bisherigen Weg noch keine wirkliche Spezialisierung oder ein Fokus auf ein oder wenige Fachgebiete abzeichnete. Interessant ist, dass sie aber von einem Spezialisierungsplan erzählte, den sie zukünftig verfolgen möchte, nämlich eine Spezialisierung auf den Bereich Medizin. Dieser Bereich hatte sie schon während des Studiums interessiert, und ihr gegenwärtiger Plan sieht vor, sich Fachwissen anzueignen, Fortbildungen zu besuchen und sich mit ÜbersetzungskollegInnen dieses Bereichs zu vernetzen. Sie gibt auch an, das Interesse in einem Besuch eines Vortrags, im Zuge dessen eine Übersetzerin mit Spezialisierung auf die Medizin ihre Arbeit vorstellte, wiederentdeckt zu haben. Abbildung 4 zeigt somit sowohl die vergangene Übersetzungslaufbahn mit einer eher bunten Fachgebietslandschaft, wenn sie auch auf dem Bereich Konsumgüter derzeit „die größte Expertise“ (FÜ4: Z56) aufweist und sich dort spezialisiert sieht, als auch den Beginn eines ganz neuen Spezialisierungsweges auf dem Gebiet der Medizin.

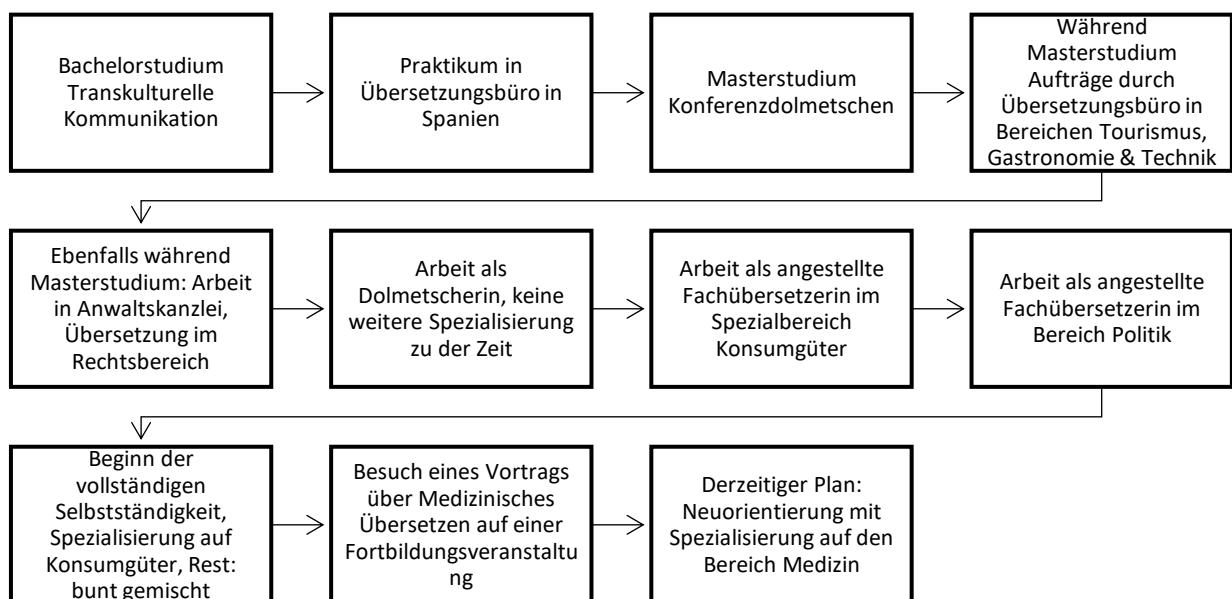


Abbildung 4: Spezialisierungsweg FÜ4

6.1.5. Chronologischer Spezialisierungsweg Fachübersetzerin 5

Die Ursprünge eines der beiden Hauptfachgebiete von FÜ5, der Technik, lagen in einem Auslandsjahr, das sie absolvierte und im Rahmen dessen sie an der dortigen Universität technikbezogene Kurse besuchte (siehe Abbildung 5). In Österreich studierte sie dann im damaligen Diplomstudium Übersetzen und Dolmetschen mit Fokus auf Übersetzen, da dies ihrer Ansicht nach „einfach viel aussichtsreicher“ (FÜ5: Z315) zu sein schien. Relativ zeitgleich mit dem Abschluss des Studiums machte sie sich auch als Übersetzerin selbstständig. Zudem arbeitete sie als Leiterin von Sprachkursen und war auch immer wieder in mehreren Rechtsanwaltskanzleien als Übersetzerin tätig. Zu einem späteren Zeitpunkt absolvierte sie auch die GerichtsdolmetscherInnen-Prüfung. Heute bezeichnet sie das Recht als ihr Hauptfachgebiet und auch die Technik noch als weiteres Fachgebiet, auf dem sie arbeitet.

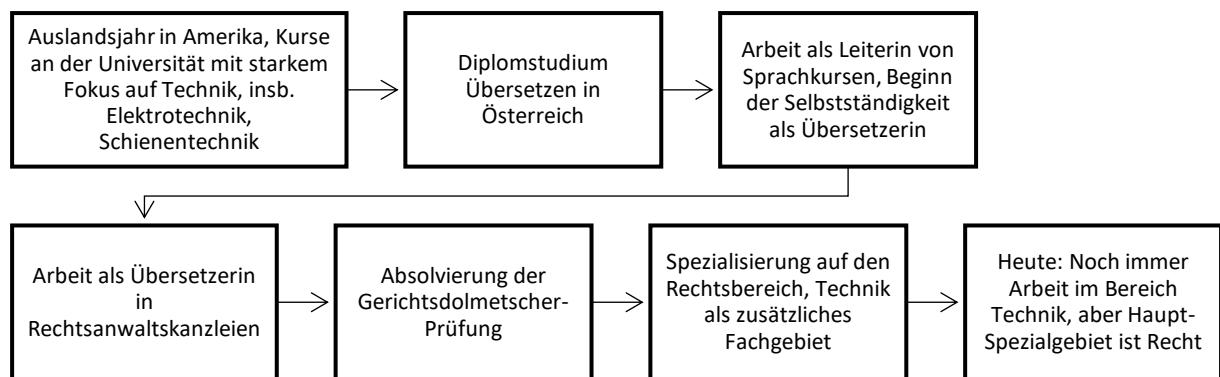


Abbildung 5: Spezialisierungsweg FÜ5

6.1.6. Chronologischer Spezialisierungsweg Fachübersetzerin 6

FÜ6 spezialisierte sich auf den Rechtsbereich, und der Ursprung dieser Spezialisierung ist bereits auf ihre Studienzeit zurückzuführen. Sie studierte Übersetzen und absolvierte in diesem Zuge auch die Übung Rechtsübersetzen, die in ihr starkes Interesse für den Bereich entfachte. Auch ihre Masterarbeit schrieb sie zu einem Rechtsthema. Daneben hielt sie Ausschau nach möglichen Jobs als Übersetzerin in diesem Bereich, und war am Anfang etwas skeptisch, ob sich tatsächlich eine Stelle finden würde. Schließlich stieß sie auf eine Stellenausschreibung für eine Anstellung in einem Rechtsübersetzungsbüro, spezialisiert auf die Sprache Englisch. Da es hier mit der Zusage nicht klappte, versuchte sie es erneut und bewarb sich für ein anderes Rechtsübersetzungsbüro, in dem es zwar zuerst auch nicht wie gehofft zu einer Anstellung kam, in dem sie aber dann die Möglichkeit erhielt, zwei Monate lang ein Praktikum zu machen. Diese Chance ergriff sie und sammelte dort ihre ersten Erfahrungen als Rechtsübersetzerin. Durch

den Kontakt einer dortigen Kollegin kam sie mit einer weiteren Rechtsübersetzerin und Gerichtsdolmetscherin ins Gespräch, die Unterstützung für ihre Übersetzungen benötigte. Daraufhin ist FÜ6 „so in die Freiberuflichkeit hineingeschlittert“ (FÜ6: Z56) und arbeitete hauptsächlich für diese Übersetzerin, sie bezeichnete sich als „Subunternehmerin“ (FÜ6: Z64) und die Zeit sah sie als „Lehrjahre“ (FÜ6: Z59) für den Rechtsübersetzungsbereich. Nach ein paar Jahren bekam sie auch mehr und mehr eigene KundInnen und war glücklich über diese Entwicklung, da dies schon seit ihrer Studienzeit der Bereich war, in dem sie auch arbeiten wollte und in dem sie auch heute noch, zusätzlich zum verwandten Gebiet der Wirtschaft, tätig ist. Dass der Spezialisierungsweg von FÜ6 relativ geradlinig war und nicht über viele Umwege, zum Beispiel in Bezug auf andere Fachbereiche oder Jobs, erfolgte, zeigt Abbildung 6 sehr klar:

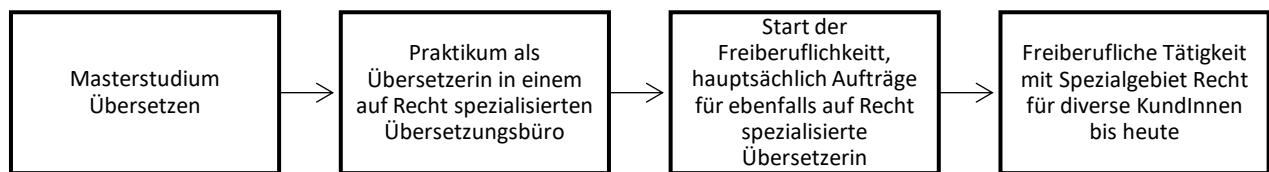


Abbildung 6: Spezialisierungsweg FÜ6

6.1.7. Chronologischer Spezialisierungsweg Fachübersetzerin 7

FÜ7 hat sich auf das Fachgebiet Finanzen spezialisiert und arbeitet heute daneben auch noch auf dem Gebiet des Rechts. Sie studierte Translationswissenschaften an insgesamt drei Instituten und arbeitete parallel zum Studium schon im Unternehmensberatungsbereich. Gemeinsam mit Kolleginnen gründete sie damals eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (siehe Abbildung 7) und erhielt nach Erstellung einer Webseite so auch die ersten KundInnen. Insgesamt 10 Jahre arbeitete sie mit ihren Kolleginnen zusammen, danach fokussierte sie sich auf ihre Selbstständigkeit, da sich die Zusammenarbeit auflöste. Sie erhielt dann einen Auftrag eines sehr renommierten Kunden im Finanzbereich, mit dem sie seither zusammenarbeitet, und bezeichnet dies als den Ursprung ihrer Spezialisierung auf Finanzen. Es hätte sich dann „ergeben“ (FÜ7: Z25), dass auch andere KundInnen in diesem Bereich auf sie zukamen. Ein paar Jahre später nahm sie eine Spezialberatung für ÜbersetzerInnen in Anspruch, im Zuge derer sie den Tipp bekam, das eigene Fachgebiet möglichst vorteilhaft zu bewerben, zum Beispiel im Rahmen eines Internetauftritts. So bewarb sie auch Fachgebiete, in denen sie zwar nicht die meisten Aufträge bekam, in denen sie aber gerne arbeitete, also zusätzlich zum Finanz- und Rechtsbereich auch den Bereich Kultur. Ihre Spezialisierung sieht sie heute aber zum Großteil im Finanz- und zu einem kleineren Teil im Rechtsbereich verortet.

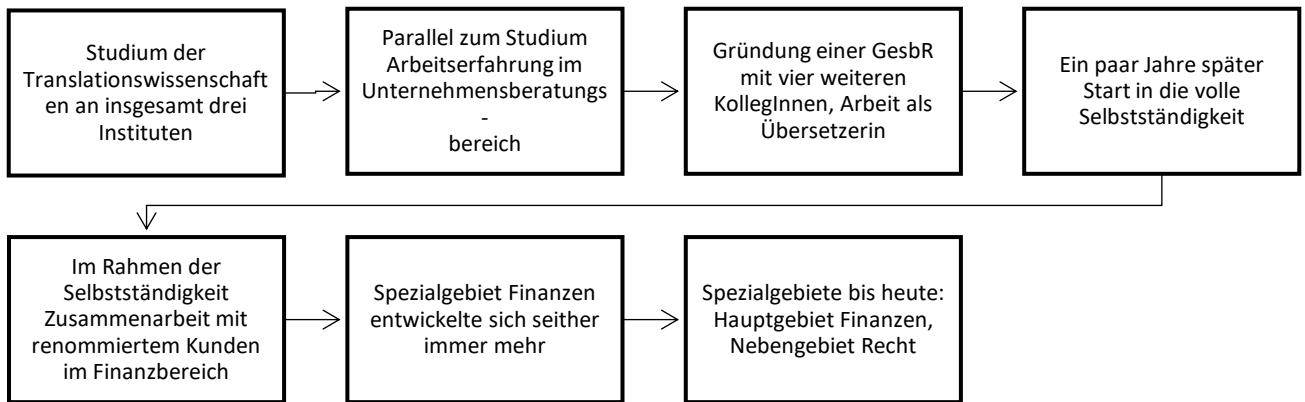


Abbildung 7: Spezialisierungsweg FÜ7

6.1.8. Chronologischer Spezialisierungsweg Fachübersetzerin 8

FÜ8 hat bereits einen sehr ereignisreichen Weg als Fachübersetzerin hinter sich, der von vielen Stationen geprägt ist, wie Abbildung 8 sehr deutlich zeigt. Zunächst studierte sie Jura in Deutschland und absolvierte im Rahmen des Studiums ein Erasmussemester in Spanien. Danach schloss sie das Jurastudium in Deutschland ab, in welchem sie den Ursprung ihrer heutigen Spezialisierung sieht, verfolgte aber zudem den Plan, Übersetzen und Dolmetschen in Spanien zu studieren. Von diesem Studium wusste sie bis zu jenem Zeitpunkt nichts, sondern erfuhr von einem Kollegen davon, der zuerst Wirtschaftswissenschaften und anschließend Übersetzen und Dolmetschen studierte. Ein ähnlicher Weg, den sie also einschlug. FÜ8 ging also nach dem Jura-Abschluss wieder nach Spanien und studierte dort Übersetzen und Dolmetschen, zuvor musste sie allerdings noch das spanische Abitur nachholen, da ihr österreichisches Jurastudium nicht gleichermaßen als Abschluss in Spanien anerkannt wurde. Nach bestandener Aufnahmeprüfung für das Dolmetsch- und Übersetzungsstudium absolvierte sie das Studium und entschied sich dort auch bei Wahlfächern für den Bereich der Rechtswissenschaften. In diesem Zuge machte sie ein zweimonatiges Praktikum in London bei einem Übersetzungsunternehmen mit Spezialisierung auf den Finanzbereich. Nach Abschluss dieses Studiums ging sie für ein Jahr nach Lissabon, um dort Konferenzdolmetschen im Master zu studieren. Sie kam aber zum Entschluss, dass Dolmetschen und das damit verbundene Reisen für sie nicht zufriedenstellend waren und sie sich lieber dem Übersetzen widmen wollte. Sie erhielt nach ihrer Rückkehr aus Lissabon ein Forschungsstipendium, um ein weiterführendes Doktoratsstudium zu absolvieren, was sie tat. Ihre Doktorarbeit widmete sie ebenfalls dem Bereich Recht in Kombination mit Sprache. Während des Doktoratsstudiums erhielt sie auch einen Lehrauftrag an der dortigen Universität und gab Deutschunterricht für ÜbersetzerInnen. Dieser Zeitraum war auch der Beginn ihrer freiberuflichen Tätigkeit als Übersetzerin. Ihr erster Kunde war damals Jurist, der

auch fremdsprachenaffin war und ebenfalls als Übersetzer arbeitete. Zum Rechtsbereich kamen dann auch immer mehr Aufträge in den Bereichen Finanzen und Wirtschaft. Zudem arbeitet FÜ8 auch als gerichtlich beeidete Übersetzerin. Aktuell schließt FÜ8 noch ein Masterstudium im Bereich „Spanisches Recht für ausländische Juristen“ ab und resümiert ihren Weg so: „[...] an der Spezialisierung arbeite ich schon immer weiter, nicht?“ (FÜ8: Z91f.).

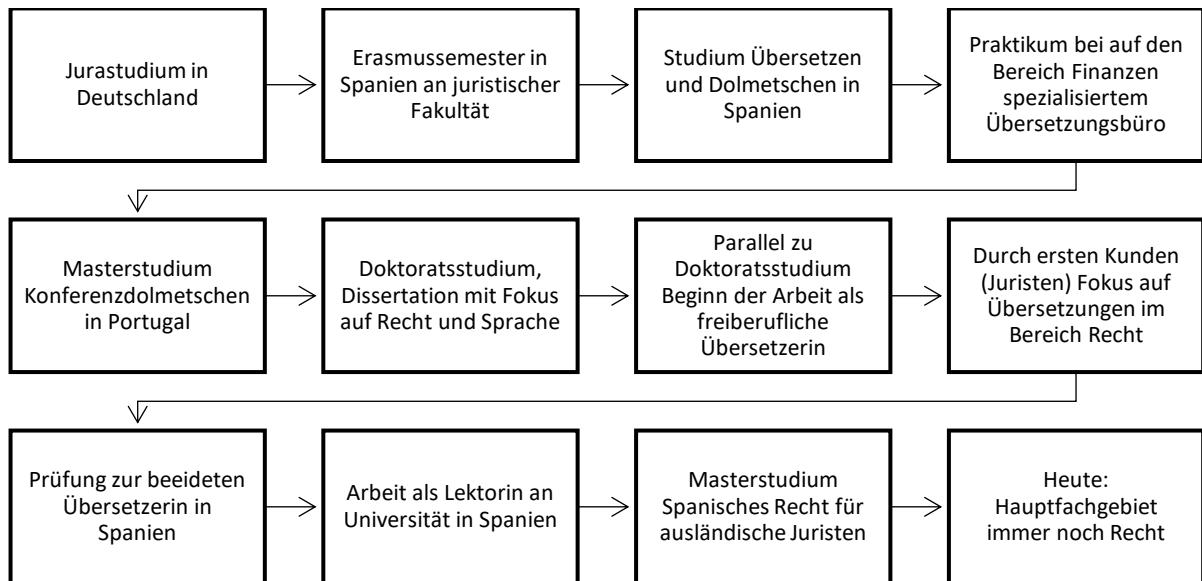


Abbildung 8: Spezialisierungsweg FÜ8

6.1.9. Chronologischer Spezialisierungsweg Fachübersetzerin 9

Der Spezialisierungsweg von FÜ9 fand seinen Ursprung, wie Abbildung 9 zeigt, nicht in einem Translationsstudium, sondern in einer Ausbildung zur Technischen Zeichnerin im Maschinenbau nach dem Abitur. Auf den Tipp einer Kollegin hin, warum sie denn nicht darauf aufbauend Fachübersetzen studieren würde, dachte sie über diese Möglichkeit nach, da sie in ihrem Beruf auch schon ihre KollegInnen im Export bei sprachlichen Angelegenheiten, zum Beispiel Übersetzungen und Korrekturaten, unterstützte. Sie startete folglich die universitäre Ausbildung zur Fachübersetzerin und empfand die zuvor erlangten praktischen Grundlagen im technischen Bereich als sehr nützlich. Nach ihrem Studium arbeitete sie rund 10 Jahre bei einem Sprachendienst mit Fokus auf den Bereich Flugzeugbau. Nach Geburt ihres ersten Kindes arbeitete sie noch ein Jahr dort, bevor sie sich nach Geburt ihres zweiten Kindes und einem darauffolgenden Erziehungsurlaub selbstständig machte. Sie arbeitete hauptsächlich im Maschinenbau, teilweise Flugzeugbau, und führt an, dass die KundInnen aufgrund ihrer erlangten Expertise auf sie zugeglichen und sie so viele Aufträge in diesen Bereichen erhielt. Insgesamt ist sie mit ihrer Lauf-

bahn zur Übersetzerin im Technikbereich sehr glücklich und resümiert, insbesondere hinsichtlich der Kombination zwischen praktischer technischer Ausbildung und Fachübersetzungsstudium: „das war genau das Richtige, was ich dann gemacht habe“ (FÜ9: Z21f.).

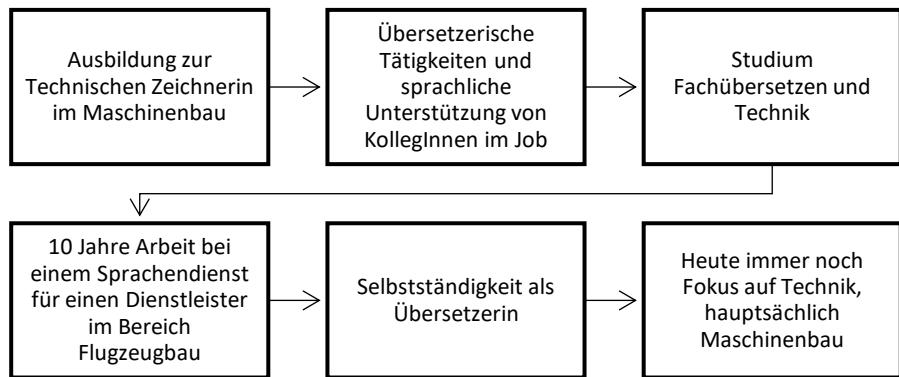


Abbildung 9: Spezialisierungsweg FÜ9

6.1.10. Chronologischer Spezialisierungsweg Fachübersetzerin 10

Das Interview mit FÜ10 entstand durch eine Empfehlung von FÜ4, die – so wie FÜ10 – Medizin als Spezialisierungsgebiet wählte. FÜ10 studierte zunächst Übersetzen und Dolmetschen und gibt an, in diesem Studium pro Semester ein anderes Fachgebiet behandelt zu haben. Hier stellte sie schon ein größeres Interesse für den Bereich Medizin fest. Während des Studiums arbeitete FÜ10 als Krankenschwester in England (siehe Abbildung 10). Nach Abschluss ihres Studiums war sie zunächst allerdings noch nicht als Übersetzerin tätig, mit der Begründung, zuerst „Geld verdienen“ (FÜ10: Z13) zu müssen, sondern in einer Computerfirma, in der sie als Sekretärin bzw. Sachbearbeiterin im Bereich IT-Training und Consulting beschäftigt war. Mit rund 40 Jahren gab sie ihre Anstellung bei dieser Firma auf und machte sich selbstständig. Erstmal als Consultant, später auch als Übersetzerin. Sie gibt an, „dann erst wieder auf die Idee gekommen“ (FÜ10: Z19) zu sein, zu übersetzen, weil sie daran dachte, für welchen Beruf sie eigentlich eine Ausbildung absolviert hatte. Jene Firma, für die sie zuvor tätig war, schickte ihr folglich auch Übersetzungsaufträge, und zwar im IT-Bereich. Sie merkte aber, dass sie am Übersetzen IT-bezogener Texte weniger Freude verspürte als bei medizinischen Fachtexten, weshalb sie in weiterer Folge den Übersetzungsfokus auf die Medizin legte und fortan sowohl für Agenturen als auch für DirektkundInnen im Fachgebiet Medizin übersetzte. Nun arbeitet sie seit rund 20 Jahren auf diesem Spezialgebiet.

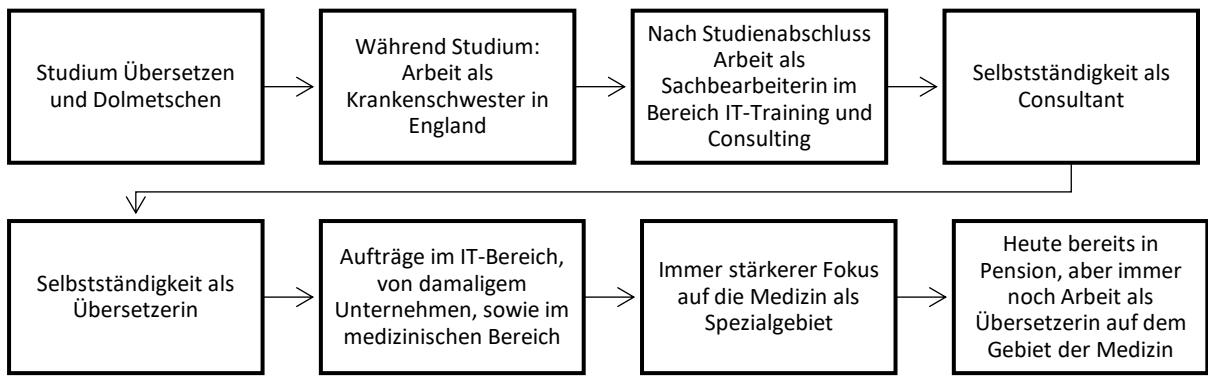


Abbildung 10: Spezialisierungsweg FÜ10

6.2. Fallübergreifende Analyse

6.2.1. Motive für die Spezialisierung

Ein Motiv steht häufig am Beginn eines Spezialisierungsweges und bezeichnet das *Warum*, das zur Analyse des *Wie* ebenfalls eine entscheidende Rolle spielt, da es die Basis für weitere Überlegungen in Richtung eines bestimmten Fachgebiets legen kann. Trotz der Tatsache, dass nach dem *Warum* direkt in den Interviews nicht gefragt wurde, flossen die Motive der Fachübersetzerinnen für die Entscheidung zur Spezialisierung in den Gesprächsverlauf mitein. Umso interessanter erschien es im Rahmen der Interviewextraktion und -auswertung, zu untersuchen, was sie zu dieser Entscheidung bewog.

Vielfach wurde das Erzielen höherer Preise für Übersetzungen als zentraler Faktor genannt, warum sich manche Interviewteilnehmerinnen spezialisierten. Im Fall von FÜ2 sah eine Frage, deren Antwort in ihrem Fall „Spezialisierung“ lautete, so aus: „Und wie schaffe ich es, meine Produkte, sage ich jetzt einmal, oder meine Dienstleistung zu einem guten Preis zu verkaufen.“ (FÜ2: Z180ff.). FÜ4 wollte durch Spezialisierung „Spielraum“ (FÜ4: Z184) bezüglich des Preises erreichen und „wirtschaftlicher“ (FÜ4: Z186) arbeiten können. Auch FÜ3 betonte dies nachdrücklich, wenn sie auf den Preisdruck in der Übersetzungsbranche eingeht:

[...] da gibt es die nächste und wenn man sagt, ich hätte gerne ein bisschen mehr, weil einfach das ein Hungerlohn ist, dann ist eh die nächste da, die das übernehmen könnte. Und wenn man weg von diesem Markt gehen möchte, wo die Preise entscheidend sind, da braucht man irgendwas, wo man sagt, gut, ich habe das und deswegen kann ich bessere Preise erreichen. Das geht einfach nur über eine Differenzierung, also mehrere Dienstleistungen anbieten oder eine Spezialisierung. Also das ist ein bisschen ein Muss, wenn man direkte Kunden haben möchte und wenn man gute und wahre Preise erzielen möchte. (FÜ3: Z147-155)

Zudem kann laut Berichten eine Spezialisierung dafür sorgen, dass – als Gegenbewegung in der Übersetzungsbranche – der Preis für KundInnen keine Rolle mehr spielt, weil die Wahrnehmung der Expertise der wichtigste Faktor für eine Auftragserteilung darstellt:

Ob es ihnen wirklich bewusst ist, wie wichtig es ist, das weiß ich jetzt nicht, aber das ist eine gute Basis, darauf kann man aufbauen und irgendwann verstehen sie es wirklich und wenn sie es wirklich verstanden haben, sind wir zu der Situation gekommen, wo der Preis nicht mehr eine Rolle spielt und das ist genau der Punkt, wohin wir hingehen wollen eigentlich. (FÜ3: Z193-199)

Expertise auf einem Fachgebiet zu besitzen, wurde auch von einer weiteren Interviewteilnehmerin als wichtiges Motiv für die Spezialisierung genannt: „Aber ich hatte immer ein bisschen Lust mich zu spezialisieren, einfach auf einem Gebiet Expertin zu sein und dadurch dem Kunden einen Mehrwert bieten zu können.“ (FÜ4: Z217-220) In diesem Fall war es auch besonders die Kombination beider Aspekte, die FÜ4 zu ihrer Entscheidung hinsichtlich der Spezialisierung brachte:

Einfach einen höheren Stundenlohn für sich zu erzielen und das auch mit gutem Gewissen, weil man Expertise anbietet. Ich möchte nicht eine Übersetzerin sein, die ihrem Kunden verhältnismäßig viel verrechnet für ein Wissen, das ich nicht habe. Gleichzeitig möchte ich eben dieses Wissen erlangen, damit ich mich auf diesem Gebiet sicher fühlen kann. Ja, ich denke, dass das einfach, wenn man hauptberuflich übersetzen möchte, dann ist das notwendig, um zum einen sich besser als Expertin zu fühlen und zum anderen für die eigene finanzielle Situation. (FÜ4: Z186-195)

Zusätzlich wurde von den Interviewteilnehmerinnen, wie auch bereits in Kapitel 4.4.1. als Vorteil einer Spezialisierung angesprochen, das Motiv der Beschleunigung der Übersetzungsarbeit aufgegriffen, mit dem Hintergrund, dass ein Fokus auf ein oder wenige Fachgebiete ermöglicht, sich so weit in diese Thematiken einzuarbeiten, dass die Übersetzungsgeschwindigkeit erhöht werden kann:

Ich glaube, dass man wahrscheinlich auf jeden Fall einen Unterschied in der Schnelligkeit [merkt], oder? Weil Leute, die halt dann versiert sind im Fachgebiet, die, genau, schreiben das halt einfach hin, weil sie es halt schon wissen und andere müssen dann sehr viel Zeit aufwenden zum Recherchieren. (FÜ6: Z505-509)

Unter den bereits genannten Gesichtspunkten der besseren Preissituation und Schnelligkeit fügt FÜ1 noch den Aspekt der gewonnenen Lebensqualität hinzu, und gibt auch an, Spezialisierung als Marketingstrategie zu nutzen und sie auch vor allem genau als das zu sehen:

Aber es ist wichtig, weil man nur so bessere Tarife bekommen kann. Also ich bin sicher, es ist eine Marketingstrategie. Und es ist auch eine Art Effizienzstrategie, weil wenn man sich auskennt, dann ist man einfach schneller. Das heißt, dann kann man mehr Freizeit haben, weil man schneller übersetzt, besser. (FÜ1: Z648-653)

Auch der Konkurrenzsituation am Markt durch gängige Sprachen wie beispielsweise Englisch kann laut FÜ4 und FÜ5 mit Spezialisierung entgegengewirkt werden und dafür gesorgt werden,

dass man aus der Masse heraustreten kann, was sie unter anderem in ihrem Vorhaben der Spezialisierung bestärkte. FÜ5 sieht in der Spezialisierung generell eine Chance, kein „Alles-Laden“ (FÜ5: Z433) zu werden. FÜ10 erkennt in der Spezialisierung wiederrum die Möglichkeit, Konkurrenzdenken abzulegen, da „jeder seine Spezialisierung hat“ (FÜ10: Z255) und jeder „in ganz anderen Bereichen“ (FÜ10: Z256) arbeitet. FÜ2, die sich auf den spezifischen Bereich der Abfallbrache spezialisierte, begrüßt ebenfalls den Faktor des Alleinstellungsmerkmals, das eine Spezialisierung mit sich bringt und sie zu dieser Entscheidung bewog:

Ja, ich habe mir halt überlegt, wo steche ich am meisten heraus, nicht? Also einfach so diese unique selling position. Wo bin ich jetzt eine der wenigen, nicht? Dass man vielleicht auch ein bisschen mehr Aufmerksamkeit erzeugt, nicht? (FÜ3: Z376-379)

Zudem kann laut FÜ5 eine Spezialisierung das Verständnis der Zielgruppe fördern, da durch das vorhandene und erarbeitete Wissen rund um das Fachgebiet besser auf die KundInnen eingegangen werden kann, besser mit ihnen kommuniziert werden kann, um so ihre Bedürfnisse und Probleme herausfinden zu können – kurz: Spezialisierung begünstigt es, ein aktiver Teil des jeweiligen Fachkommunikationsnetzwerks zu werden.

6.2.2. Interesse

Diese Auswertungskategorie widmete sich insbesondere den persönlichen Interessen, der Affinität und der Leidenschaft, die Fachübersetzerinnen nicht nur für die Sprache hegen, sondern auch für die Fachgebiete, in denen sie tätig sind. Ob Interesse überhaupt eine Rolle spielte, und wenn ja, wie stark der Einfluss auf Entscheidungen in der Spezialisierungslaufbahn war, stand besonders im Fokus dieses Untersuchungsbereichs.

Bei sehr vielen Interviewteilnehmerinnen ist Interesse für die Fachgebiete, auf denen sie tätig sind, zu verzeichnen. In vielen Fällen kam dem Interesse auf dem Spezialisierungsweg sogar eine sehr tragende Rolle zuteil, mit der Begründung, sich durch vorhandenes Interesse überhaupt erst für eine Spezialisierung auf ein bestimmtes Fachgebiet motiviert zu haben bzw. auch das Durchhaltevermögen aufzubringen, das durch vorhandenes Interesse gestärkt wird und so der Weiterverfolgung der Spezialisierung dienlich ist, wie zum Beispiel FÜ6 betont:

Ja, genau. Das hilft natürlich auch sehr bei der Arbeit. Weil wenn du jetzt irgendein Fachgebiet hast, dass dich total, also gar nicht, interessiert, dann machst du das, glaube ich, auch nicht lange und driftest irgendwie zu einem anderen Gebiet, glaube ich, ab dann mit der Zeit. (FÜ6: Z210-214)

FÜ3 berichtet ebenfalls von der Bedeutung des Interesses für ihre Fachgebiete und ergänzt auch eine allgemeine Einschätzung zur Wichtigkeit dieses Faktors für Spezialisierungswege allgemein, wenn sie sagt: „Es ist sehr schwierig, einen Fachbereich zu entwickeln, eine Spezialisierung zu entwickeln, wenn man kein Interesse hatte, das ist schwierig.“ (FÜ3: Z38ff.) FÜ3 fügt dem hinzu, dass Interesse in ihrem Fall nicht zwangsläufig von Anfang an vorhanden war, sondern sich in einem ihrer Bereiche auch erst durch einen zufälligen Dolmetschauauftrag entwickelte. Es entstand sozusagen daraus, während sie in ihrem anderen Fachgebiet schon immer eine sehr starke Leidenschaft verspürte.

Auch FÜ2 unterstreicht die Rolle des Interesses für ihren Spezialisierungsweg und verweist auch auf den Zusammenhang zwischen vorhandenem Interesse, gepaart mit Lebensumständen, die ihr Interesse für ihr Fachgebiet, die Abfallbranche, weiter förderten:

Also es war so, das Interesse für Abfall, etc. war bei mir schon vorhanden, sprich, wenn man einmal fünfeinhalb Jahre in einem Entwicklungsland, wie jetzt in Pakistan, gelebt hat und man sieht diese Müllproblematik und ja, also man ist dann mit dem auch sehr viel näher konfrontiert, sage ich jetzt einmal, als jetzt in Österreich, nicht? Ich schmeiße es in Österreich weg, dann kommt jemand, holt es ab und dann sehe ich es eigentlich nicht mehr, nicht? Und in Pakistan sieht man halt wirklich dann noch die Deponien, wo sie das hinschmeißen. Dann sieht man die kleinen Kinder, die das dann herausholen wieder, was, ja. Weil natürlich in Pakistan kriegt man für diese PET-Flaschen zum Beispiel ein bisschen Geld. Das heißt, die Kinder gehen dann auf diese Müllhalden und suchen diese PET-Flaschen und das Ganze. Das heißt, wie ich mit dieser Firma angefangen habe zu arbeiten, mich mehr damit zu beschäftigen, sage ich einmal, da war mein Interesse davor schon für Abfall da. (FÜ2: Z113-128)

Auf den Zusammenhang zwischen der persönlichen Lebensgeschichte und Interesse für den Fachbereich macht auch FÜ10 aufmerksam, wenn sie erklärt, dass ihre Neigung für die Medizin auch mit dem beruflichen Hintergrund ihres Vaters einherging, der Arzt war und ihr auch im Zuge des Spezialisierungsprozesses eine große Stütze war, indem er ihr beispielsweise auch bei Revisionen ihrer Übersetzungen behilflich war.

Was den möglichen Beginn eines neuen Spezialisierungsweges betrifft, schließt FÜ1 die Übernahme eines Auftrags, sei er auch noch so gut bezahlt, sogar kategorisch aus, wenn das vorhandene Interesse und auch die Bereitschaft zur Einarbeitung ins Fachgebiet fehlen, was sie nachdrücklich betont:

Und wenn mich das Fachgebiet interessiert. Und wenn ich weiß, ich kann mich und will mich einlesen. Also es gibt Bereiche, wie zum Beispiel Autos, wo ich einfach a priori „Nein“ sage, ist mir ziemlich egal, also da, ich habe so viel abgelehnt, in dem Bereich, egal wie gut [es] bezahlt war, ich hasse Autos und die interessieren mich einfach nicht. (FÜ1: Z208-213)

Demgegenüber betont sie aber in Bezug auf eines ihrer heutigen Fachgebiete, dem Finanzbereich, dass Interesse hier nicht zwangsläufig vorhanden war. Die Bereitschaft war jedoch in

diesem Fall einfach größer als in anderen Bereichen, sich in das Fachgebiet einzuarbeiten, und auch der finanzielle Anreiz ist als zusätzliche Motivation zu erkennen, diese Spezialisierungsrichtung nicht von Beginn an auszuschlagen:

Finanz. Ich meine, ich mag nicht unbedingt dieses Fachgebiet, [es] ist aber sehr gut bezahlt und mittlerweile kenne ich mich aus und das erste Mal habe ich diese Übersetzung angenommen, weil eine dieser vier Kolleginnen von mir diesen Auftrag nicht annehmen konnte und sie hat mich weiterempfohlen und dann weiß ich, wenn eine Weiterempfehlung von ihr kommt, dann muss ich fast ja sagen. Dann habe ich „ja“ gesagt. Ich habe gelitten, das erste Jahr, aber mittlerweile habe ich den Kunden seit 2015. (FÜ1: Z577-584)

Wie entscheidend das Verfolgen von Interessen auf dem Spezialisierungsweg sein kann, zeigt auch das Beispiel von FÜ8, die Rechtsübersetzen mittlerweile als „Hobby“ (FÜ8: Z121) bezeichnet und schlussfolgert: „Also ich bin auch noch nie auf die Idee gekommen, mich auf irgendetwas anderes zu spezialisieren, nicht? Mag das auch nicht.“ (FÜ6: Z220ff.) Und auch FÜ10 (Z417ff.) resümiert: „Also ich könnte mich nicht für etwas spezialisieren, wo ich nicht wirklich tiefes Interesse hätte. Bei mir würde das nicht funktionieren.“

6.2.3. Zufall

Die Analyse des chronologischen Verlaufs der einzelnen Spezialisierungswege zeigte bereits, dass der Zufall als Einflussfaktor zum Tragen kam – zum Beispiel in Form von einzelnen Aufträgen, die Steine des Anstoßes für eine langfristige Spezialisierung waren, in Form von spontanen Kontakten, Begegnungen und anderen Ereignissen, die Fachübersetzerinnen dorthin geführt haben, wo sie heute mit ihrer Spezialisierung stehen.

Ein häufig genannter Satz, so auch von FÜ5 (Z27f.), war: „Und dann hat sich das ganz gut eben ergeben [...].“ Auch FÜ7 (Z20f.) sieht ihre Spezialisierung stark im Zufall verortet, wenn sie sagt: „Und die Spezialisierung, die hat sich eigentlich zufällig ergeben. (lacht) Mir scheint, dass das meistens so ist.“

Bei FÜ2, FÜ6 und FÜ8 spielte der Zufall insofern eine Rolle, als Begegnungen und Kontakte mit anderen Personen sie in eine Richtung lenkten, die nachhaltigen Einfluss auf ihren Werdegang hatten. Bei FÜ2 war es ein ehemaliger Kollege, der eine Stelle in einem auf Abfall spezialisierten Unternehmen erhielt und Übersetzungsaufträge dieses Unternehmens an FÜ2 vergab – bis heute ist dieses Unternehmen eine/r der wichtigsten KundInnen von FÜ2. Im Falle von FÜ8 erfuhr sie durch eine spontane Unterhaltung mit einem Studienkollegen des Jurastudiums vom Studium Übersetzen und Dolmetschen und kam so auf die Idee, ihr vorhandenes Jura-Fachwissen mit einer sprachlichen Ausbildung zu verknüpfen und so die Arbeit als spe-

zialisierte Fachübersetzerin anzustreben. Bei FÜ6 kam der Stein durch ein Praktikum ins Rollen, da eine dortige Arbeitskollegin FÜ6 bei Beendigung des Praktikums den Kontakt einer Rechtsübersetzerin weitergab, für die sie nachfolgend arbeitete. Diese Zusammenarbeit erachtet sie bis heute als sehr wichtig für ihren Weg, und sie brachte FÜ6 auch sehr viele eigene KundInnen ein und unterstützte sie so in ihrer erfolgreichen Laufbahn als spezialisierte Übersetzerin für den Rechtsbereich. Trotz vorhandenem Interesse und ihrer Ausbildung nennt sie ihren gesamten Spezialisierungsweg eine „glückliche Verkettung von Umständen“ (FÜ6: Z128).

FÜ5 warf ein, dass der Zufall auch auf ihrem Weg eine Rolle spielte und dass sie rückblickend gerne auf einem anderen Fachgebiet gearbeitet hätte, wenn sich dieses, im Gegensatz zu ihren heutigen Fachgebieten, „ergeben hätte“, zum Beispiel durch Aufträge:

Also Medizin, wenn sich das ergeben hätte oder so, dann hätte ich mich wahrscheinlich dort eingearbeitet. Also ich habe schon eine Zeit lang, irgendwie so, also und auch im Studium hat es ja diese Fachsprachen und so gegeben. Also es hat mich durchaus interessiert, aber da ist halt irgendwie zu wenig gekommen. (FÜ5: Z139-144)

Der Zufallsfaktor hatte auch bei anderen Werdegängen einen Zusammenhang mit Aufträgen, die Übersetzerinnen zufällig erhielten, als sie sich noch nicht spezialisiert hatten – aus einem einzigen Auftrag entwickelte sich folglich ein Fokus auf das jeweilige Fachgebiet in der darauf folgenden Übersetzungslaufbahn. Dies war bei FÜ1, FÜ3, FÜ5 und FÜ7 der Fall.

6.2.4. Ausbildung

Diese Kategorie widmete sich den Ausbildungen, sowohl sprachlich als auch fachgebietsbezogen, die die Interviewteilnehmerinnen absolvierten. Als Stationen wurde diese Kategorie auch bereits unter *Chronologie der Ereignisse* beleuchtet. Fallübergreifend soll sie aber auch noch tiefergehend analysiert werden, um herauszufinden, auf welche Art und Weise sich die Ausbildungen auf den Spezialisierungsweg auswirkten. Besonderer Fokus lag auf der Frage, inwieweit das Thema Spezialisierung bereits im Rahmen der Translationsausbildung Thema war, wie sehr sich die Interviewteilnehmerinnen folglich damals schon mit dem Thema Spezialisierung oder auch ihren aktuellen Fachgebieten auseinandersetzten und ob es eine Empfehlung seitens der Ausbildung gab, sich zu spezialisieren.

Die Ausbildung war für alle Interviewteilnehmerinnen ein sehr wichtiger Meilenstein in ihrer Laufbahn, zumal sie die Grundlage – zumindest die translationsbezogene – für den ÜbersetzerInnenberuf legte. Interessant war, dass der übersetzerischen Karriere von vier Interviewteilnehmerinnen kein Übersetzungsstudium, sondern ein Konferenzdolmetsch-Studium

vorausging. In anderen Fällen kann dies nicht so klar differenziert werden, da frühere Diplomstudien die Bereiche Übersetzen und Dolmetschen vereinten, und in sich eine Fokussierung auf einen der beiden Bereiche ermöglichten. In zwei Fällen war auch eine facheinschlägige bzw. fachgebietsbezogene Ausbildung Grundlage für die Spezialisierung als Fachübersetzerin in diesem Gebiet, die übersetzerische Ausbildung folgte erst danach. Dies zeigt, wie divers die Ausbildungswege der Interviewteilnehmerinnen teilweise waren, auch von der Reihenfolge her, und doch vereint alle die Tatsache, dass sie sich heute in ihrer Übersetzungstätigkeit auf eines oder wenige Fachgebiete konzentrieren.

Zur Frage, ob das Thema Spezialisierung in der Translationsausbildung Erwähnung fand, äußern sich einige Interviewteilnehmerinnen dahingehend, dass sie sich zumindest an das Anschneiden dieses Themas erinnern können: „[...] Doch, das wurde schon angesprochen, genau“ (FÜ8: Z481f.). Auch FÜ3 kann sich an die Empfehlung erinnern, kämpfte aber etwas mit der Frage, wie das in der Praxis erfolgen sollte: „Man hat schon damals die Idee mitgegeben auf der Universität, jeder soll sich spezialisieren, warum und wieso war nicht so klar.“ (FÜ3: Z388ff.) Zudem war ihr die Art und Weise, wie man sich spezialisieren könnte, durch die Ausbildung nicht klar: „[...] nur wie – ist das schwierige“ (FÜ3: Z25). Auch FÜ4 bestätigt, dass ihr eine Spezialisierung im Rahmen der Ausbildung „nahegelegt“ (FÜ4: Z175) wurde. FÜ8 bestätigt dies ebenfalls und ergänzt, dass in ihrer Ausbildung auch das Kursangebot den Gedanken der Spezialisierung sprechen ließ, als im Zuge von Kursen mit fachsprachlichem Fokus jedes Semester ein anderes Fachgebiet im Mittelpunkt stand. In diesen Kursen wurde ihr und ihren StudienkollegInnen „ganz sicher gesagt, man muss sich jetzt irgendwie spezialisieren“ (FÜ6: Z438ff.). FÜ8 bekam in ihrer Ausbildung auch den Tipp mit auf den Weg, zusätzlich zum Translationsstudium noch ein weiteres Studium zu absolvieren, um auch den Fachbereich zu vertiefen. FÜ7 hatte in ihrer Ausbildung eher den Eindruck, dass Spezialisierung keine so wichtige Rolle spielte und eher das Gegenteil vermittelt wurde: „Aber es war jetzt nicht so wirklich, dass man das irgendwie gepusht hätte, dass man sich spezialisieren soll. Es war eher angelegt, dass man breit aufgestellt ist.“ (FÜ7 Z323f.)

Hinsichtlich der Frage, inwieweit die Ausbildung Einfluss darauf nahm, wie die Interviewteilnehmerinnen zu ihren heutigen individuellen Fachgebieten fanden, wurde in einigen Fällen beobachtet, dass die Fachübersetzerinnen bereits während der Ausbildung in der ein oder anderen Weise auf ihr heutiges Fachgebiet trafen. Für das Fachgebiet von FÜ4, die Medizin, half ihr die Studienzeit insbesondere, sich wieder in Erinnerung zu rufen, was sie eigentlich gerne machte: „Und habe mich dann zurückerinnert, auch an die Zeit an der Uni, wo wir doch immer wieder auch medizinische Texte übersetzt hatten und, dass mir das eigentlich ziemlich

Spaß gemacht hatte.“ (FÜ4: Z129-132) Auch für FÜ5 spielte die Ausbildung schon sehr früh eine Rolle für eines ihrer heutigen Fachgebiete, als sie durch ein Auslandsjahr an einer amerikanischen Universität durch praxisorientierte Kurse mit dem Fachgebiet der Technik in Berührung kam, wodurch sie für sich auch erkannte, dass es dafür wohl „einen Markt“ gibt (FÜ5: Z9). Auch für FÜ6 spielte ihre FachübersetzerInnenausbildung für das Stärken ihres Interesses für den Rechtsbereich eine tragende Rolle. Sie absolvierte freiwillige die Übung Rechtsübersetzen zweimal, obwohl dies nicht vorgeschrieben war, um einen tieferen Einblick in die Materie zu erhalten. Interessanterweise merkt sie aber an, dass sie sich trotz der Tatsache, dass ihr favorisiertes Fachgebiet in der Ausbildung praktische Anwendung fand, nicht für die Praxis vorbereitet fühlte, weil sie gefühlsmäßig noch nicht das „Fachwissen“ (FÜ6: Z16) hatte und sich „noch nicht darüber getraut“ (FÜ6: Z16) hatte, sich tatsächlich gleich nach dem Studium auf den Rechtsbereich zu spezialisieren. Das Interesse für diesen Bereich war aber in der Tat auch mit einem anderen ursprünglichen Ausbildungswunsch verknüpft, da sie angibt, anfänglich auch mit einem Jurastudium geliebäugelt zu haben. FÜ8 hatte ähnliche Gedanken und setzte ihre Pläne für ein Jurastudium dann in die Tat um, bevor ein Sprachstudium darauffolgte. Sie sieht ihre Spezialisierung zusätzlich zum Interesse hauptsächlich in diesem facheinschlägigen Studium verortet: „Aber doch, das war schon ausschlaggebend, das Jurastudium, dass ich mich dann darauf spezialisiert habe, absolut.“ (FÜ8: Z234ff.) Sie gibt auch an, dass „das Übersetzen halt einfacher ist, wenn man das studiert hat“ (FÜ8: Z229f.) und bezieht sich damit auf eben dieses vorangegangene Jurastudium. Einen interessanten Hinweis zur Verknüpfung von Sprach- und Fachstudium gibt sie, wenn sie den „*doble grado*“ (FÜ8: Z493) anspricht, eine Studienform in Spanien, bei der Recht und Übersetzen beispielsweise kombiniert werden können. FÜ9 ging einen ähnlichen Weg wie FÜ8 und absolvierte zuerst eine technische Ausbildung, bevor sie über den Weg des zusätzlichen Fachübersetzungsstudiums zur spezialisierten Fachübersetzerin für die Technik wurde. Diese technische Ausbildung vermittelte ihr auch praktische Fertigkeiten, da sie ein Jahr in einer Werkstatt im Bereich Metallbearbeitung arbeitete und somit „feilen und drehen und fräsen [...] und schweißen“ (FÜ9: Z28f.) erlernte. Sie bezeichnet diese Reihenfolge für sich als „genau das Richtige“ (FÜ9: Z21) und die Fachausbildung eine „perfekte Grundlage“ (FÜ9: Z23) für ihre heutige Berufsausübung.

Generell war in diesen beiden letzten Fällen das heutige Fachgebiet schon Teil der ersten absolvierten Ausbildung, da sich diese auf den jeweiligen Fachbereich bezog, und dieses Wissen bereits in das spätere Translationsstudium mitgenommen wurde. In anderen Fällen wurde die Idee einer Spezialisierung zwar im Studium angesprochen, aber sie fand möglicherweise nicht genügend Raum, um sich detailliertere Gedanken dazu zu machen, was FÜ4 ähnlich sieht:

„Wenn man jetzt den klassischen Uni-Weg einschlägt und an der Uni ein Translationsstudium macht, dann ist die Spezialisierung nicht von Anfang an so klar.“ (FÜ4: Z456ff.)

6.2.5. Spezialisierungsstrategien

Diese Kategorie widmet sich der Untersuchung von aktivem strategischem Vorgehen durch die Interviewteilnehmerinnen. Dies bezieht sich sowohl auf den Bereich der Fachwissensvertiefung, also Fort- und Weiterbildungen, die von den Interviewteilnehmerinnen besucht wurden, um die eigene Spezialisierung bzw. das dafür erforderliche Fachwissen zu vertiefen, als auch auf Networking- und Marketingstrategien, die sie anwendeten, um auf sich als spezialisierte Fachübersetzerin aufmerksam zu machen und sich zu vernetzen. Zur besseren Übersicht wurden diese drei Bereiche im Folgenden separat in weitere Unterkapitel unterteilt.

6.2.5.1. Fachwissensvertiefung

Die Interviewteilnehmerinnen geben großteils an, sich regelmäßig in ihren Fachgebieten weiterzubilden und dies auch für einen wichtigen Aspekt ihres Spezialisierungsweges zu halten. Dazu zählen weitestgehend Webinare, einschlägige Fachliteratur, diverse Kurse, Seminare, Kongresse und Übersetzungskonferenzen. Dass die Fachwissensvertiefung und zusätzlich die Fachsprachenvertiefung grundsätzlich eine tragende Rolle spielen können, auch in der Erst- und/oder Muttersprache, wenn man sich spezialisiert, betont FÜ5:

Und man kann sich nicht irgendwie, man kann nicht mit dem Sprachwissen allein sich in die Materie einarbeiten, also weil es geht ja nicht nur darum, dass man die Inhalte versteht, sondern dass man den jeweiligen Jargon zumindest irgendwie bis zu einem gewissen Grad drauf hat. Also es ist auch jetzt beim juristischen so, dass ich jetzt auf Deutsch, also das juristische Deutsch habe ich genauso nachlernen müssen wie das englische. (FÜ5: Z870-877)

Zusätzlich zu den bereits genannten Fortbildungskanälen berichten FÜ2 und FÜ3 auch vom Besuch von Vorlesungen in facheinschlägigen Studienrichtungen. FÜ2 erklärt diesbezüglich, dass für ihre spezifische Branche, die Abfallbranche, schwerer eigene Seminare oder Kurse zu finden sind, um sich weiterbilden, weswegen sie sich die Frage „Okay, wo kriege ich die Kenntnisse her?“ (FÜ2: Z35) selbst mit „Okay, es gibt ja Universitäten in der Nähe“ (FÜ2: Z39f.) beantwortete. Folglich besuchte sie, wie auch schon in der Chronologie ihres Spezialisierungswegs erwähnt, Vorlesungen an einer Universität in Studiengängen, die sich auf ihr Fachgebiet bezogen, woraus sie sehr wertvolles Praxiswissen mitnehmen konnte. Generell hilft ihr auf ihrem Weg das Motto: „Je spezifischer, desto besser“, wie auch ihrem folgenden Statement zu entnehmen ist:

Also ich tue mir schwer mit so übersetzer spezifischen Fortbildungen, weil die teilweise sehr allgemein sind und die sind dann für mich vielleicht schon ZU allgemein, nicht? Also, ja. Für mich macht es mehr Sinn zum Beispiel, wenn ich jetzt da auf irgendeine Art Veranstaltung in der Abfallwirtschaft gehe und sie haben jetzt da vor ein paar Monaten etwas gehabt: Wie schauen die neuen, rechtlichen Bedingungen jetzt zum Beispiel aus für die Abfallentsorgung

oder welche neuen Vorgaben gibt es von der EU oder was passiert jetzt mit den Einwegplastiksackerln? Die werden jetzt verboten, etc., nicht? Das ist für mich interessanter. Und das ist dann meine Fortbildung sozusagen, also dass ich dann auf solche Veranstaltungen gehe oder dass ich schaue, okay, welche rechtlichen Sachen oder welche Neuerungen gibt es da. (FÜ2: Z203-216)

Auch FÜ7 bestätigt dies und sagt, dass sie sich mit Weiterbildungsveranstaltungen in ihren Bereichen schwertut, da sie ein breites Angebot an allgemeinen Fortbildungsangeboten im Übersetzungsbereich wahrnimmt, jedoch weniger auf ihre Bereiche zugeschnittene Kurse.

FÜ3 berichtet auch davon, dass die Zusammenarbeit mit KundInnen für sie eine sehr lehrreiche Weiterbildung darstellt, da sie dadurch nicht nur ihr Wissen vertiefen, sondern auch einen Schritt in Richtung stärkere Fachkommunikation im gesamten Netzwerk setzen kann:

Und auch bei den Kooperationen mit den Kunden lernt man sehr viel mit. Manchmal, ich war einmal auch eingeladen bei einer Sitzung für dieses Projekt im Eisenbahnbereich. Da musste ich nicht dolmetschen, aber ich hatte das Glück, auch mit einbezogen zu werden, das machen die Wenigsten. Und da habe ich unheimlich viel gelernt, weil da hatte ich ein Aha-Erlebnis: „Ach, das haben Sie gemeint, jetzt weiß ich es.“ Das passiert viel zu wenig. Weil ja die Übersetzer immer noch was Externes sind und nicht als Teil, als Mitglied, natürlich sind sie kein Mitglied der Firma. Also, wenn, Sie sind allzu oft als irgendein Element, das nicht dazugehört. (FÜ3: Z237-247)

Für FÜ6 ist Weiterbildung bzw. Vertiefung ebenfalls sehr wichtig in ihrem Beruf, für sie hat diese aber mehr einen projektbezogenen Charakter: „Finde ich schon wichtig, aber das meiste lernt man wirklich, finde ich, täglich am Schreibtisch.“ (FÜ6: Z268f.) Auch FÜ1 sieht eine enge Verbindung zwischen Weiterbildung und Einzelaufträgen. Sie vertieft sich auch gerne direkt *nach* einem Auftrag weiter, wenn sie feststellt, dass ihr noch zusätzliches Wissen für ihren Wissenstank fehlt, den sie aber gerne für den nächsten anstehenden ähnlichen Auftrag dementsprechend auffüllen möchte.

Zur Weiterbildung nutzt FÜ1 auch Gelegenheiten, die sich im Rahmen von ihren Dolmetschaufträgen ergeben:

Ja, ja, auf jeden Fall. Zum Beispiel, wenn ich im Krankenhaus dolmetsche, dann schaue ich immer, ob Zeitschriften verfügbar sind, denn die können auch immer nützlich sein für Übersetzungen, denn da übersetze ich auch Befunde. Also, deswegen, kann man sich einfach so informell weiterbilden. (FÜ1: Z296-300)

FÜ4, FÜ5, FÜ6 und FÜ7 geben an, regelmäßig Veranstaltungsangebote von diversen Verbänden, zum Beispiel jenen für ÜbersetzerInnen und DolmetscherInnen, in Anspruch zu nehmen – der BDÜ und UNIVERSITAS wurden als häufige Beispiele genannt.

FÜ4 erwähnt auch einen direkten Zusammenhang mit einer Fortbildungsveranstaltung und dem Wunsch, sich daraufhin selbst auf das betreffende Fachgebiet zu spezialisieren:

[...] vor ein paar Jahren [...] gab es eine Fortbildungsveranstaltung in Wien, auf der eine Mediziniübersetzerin von ihrer Arbeit berichtet hat. Den Vortrag habe ich wahnsinnig spannend gefunden und habe daraufhin ein bisschen für mich beschlossen, in diesen Bereich zu gehen. (FÜ4: Z124-129)

Sich in den eigenen Fachgebieten weiterzubilden, wurde anhand der Interviewanalyse folglich als wichtiger Aspekt des Spezialisierungsweges erkannt, diesbezüglich wurden aber auch Grenzen und Herausforderungen aufgegriffen. FÜ1 macht auf die Möglichkeit aufmerksam, einen Gutschein der Wirtschaftskammer für Weiterbildungsveranstaltungen zu nutzen, den sie mit Einlösen des Gewerbescheins erhielt. Sie ergänzt aber, dass eine Preissteigerung der Kurse dazu führte, dass der Gutschein nicht mehr so vorteilhaft genutzt werden kann wie früher: „Ja, aber mittlerweile sind die 100 € so wenig, weil die Kurse sind teurer geworden und die 100 € sind gleich geblieben [...]“ (FÜ1: Z591ff.). Auch FÜ3 bestätigt hohe Preise als Faktor, der sie von manchen Weiterbildungen in ihrem Bereich abhält:

Richtig, also man versucht, ein bisschen offen zu sein und sich umzuschauen, was gibt es, was tut sich in der Branche, aber es ist auch sehr schwierig, an diesen Veranstaltungen teilzunehmen. Viele kosten sehr viel, zum Beispiel in dem Eisenbahnbereich gibt es mehrere Veranstaltungen, die kosten sehr viel. (FÜ3: Z209-213)

Eine Herausforderung in der fachvertiefenden Weiterbildung sehen FÜ1, FÜ3, FÜ4 und FÜ9 auch im Faktor Zeit, wie FÜ1 kurz und knapp bestätigt: „Die Zeit ist begrenzt.“ (FÜ1: Z278) FÜ3 schildert die Zerrissenheit zwischen Versuchen, sich weiterzubilden und der verfügbaren Zeit ebenfalls sehr deutlich:

Man versucht auch das zu machen, was man kann, die Zeit ist ja knapp und wenn man denkt: „Ich muss in dieser Zeit arbeiten, Marketing machen, Angebote machen und Rechnungen schreiben und noch zu den Veranstaltungen hinzugehen.“ Es ist schwierig, ja. Ich habe immer wieder versucht, etwas zu machen. Manchmal geht es, weil man ja auch trotzdem so Perioden hat, wo man weniger Arbeit hat, da kann man mehr machen und Zeiten, wo es einfach nicht geht, und da geht es einfach nicht. Sollte ein fester Bestand sein, Bestandteil sein, ob man das schafft, ist eine gute Frage, man bemüht sich. (FÜ3: Z214-223)

Weiterbildungsmaßnahmen findet der Großteil der interviewten Fachübersetzerinnen auch deshalb bedeutend, weil sie einem ermöglichen, in seinen Spezialgebieten „am Ball [zu] bleiben“ (FÜ8: Z279) und sich „auf dem Laufenden“ (FÜ9: Z449) zu halten. Kontinuierlich an seiner Spezialisierung zu arbeiten, scheint in vielen Fällen sehr wichtig zu sein, wie auch FÜ8 (Z107f.) resümierend festhält: „[...] ich finde, man muss einfach die Spezialisierung fortsetzen, nicht?“

6.2.5.2. Networking

Networking ist ein weiteres Instrument, das Teil vieler Spezialisierungswege war und auch als wichtiges Instrument erachtet wurde. Dabei wurden sowohl Netzwerke mit Fachübersetzungs-kollegInnen als auch mit KundInnen geknüpft. FÜ9 (Z463) teilt dazu ganz klar ihre Ansicht: „Die wichtigste Zutat ist das Netzwerk.“ Netzwerken definiert sie als „[...] schauen, Fragen beantworten, sich melden, dass man da ist, was man macht“ (FÜ9: Z464f.). Die positiven Folgen des Networkings beschreibt sie folgendermaßen: „[...] und ja, natürlich habe ich auch Kunden kennengelernt, die mir Kunden gebracht haben, die mir Kunden gebracht haben, die mir Kunden gebracht haben. Also das ist ganz wichtig.“ (FÜ9: Z460ff.)

Networking wurde von ein paar der Interviewteilnehmerinnen oft in Kombination mit Weiterbildungsmaßnahmen betrieben, zum Beispiel Networking auf Veranstaltungen, um sich beispielsweise mit anderen, auf dasselbe Fachgebiet spezialisierten FachübersetzerInnen, zu vernetzen: „Ich war zum Beispiel auf der BDÜ-Konferenz letztes Jahr im November und konnte dort interessante Kontakte knüpfen, eben hinsichtlich dieser Spezialisierung.“ (FÜ4: Z308ff.) Sie sieht im Networking eine nützliche Gelegenheit, zusätzlich zum Knüpfen von Kontakten mehr über andere Spezialisierungswegdegänge in ihrem Bereich in Erfahrung zu bringen:

Dann versuche ich, auch andere Übersetzerinnen kennenzulernen, die in diesem Bereich arbeiten. Um sie ein bisschen zu fragen, welche Texte sie übersetzen, wie sie zu diesen Texten gekommen sind, wie sie zu ihrer Spezialisierung im Bereich Medizin gekommen sind. Also ich habe den Plan, mir hier ein Netzwerkwissen sozusagen zu holen. (FÜ4: Z155-161)

Auch FÜ10 konnte Weiterbildungsveranstaltungen ebenfalls gut mit dem Aspekt des Vernetzens nützen und findet dies auch sehr wichtig:

[...] weil man ja als Kleinunternehmerin, die in einem einzelnen Beruf alleine zu Hause sitzt, sozusagen den Anschluss an die große Welt benötigt. Und den kann ich am besten bekommen, wenn ich mich vernetze mit auf der ganzen Welt und das geht halt sehr gut auf Konferenzen, wenn man Leute persönlich trifft, Vorträge hört über Trends, über neue Themen, die im Raum stehen. (FÜ10: Z201-206)

Den Erzählungen zum Spezialisierungsweg von FÜ9 ist ebenfalls zu entnehmen, dass sie Networking im Rahmen von Veranstaltungen als spezialisierte Fachübersetzungskraft für außerordentlich wichtig erachtet. Sie nennt auch ein Beispiel in Verbindung mit einem Event durch einen Verband. Dieses hat ihr sehr geholfen, diverse AkteurInnen der Fachkommunikation von der Wichtigkeit des Fachverständnisses zusätzlich zu Übersetzungskompetenzen aufmerksam zu machen:

Das war ganz toll, mit den Besuchern dort vor Ort ins Gespräch zu kommen und sich fachlich auszutauschen über das, was diese Leute machen und vertreiben und herstellen und da waren viele, die gesagt haben: „Oh ja Mensch, gut dass wir das mal wissen und wir bräuchten da wirklich einmal fachlich eine vernünftige Überprüfung der Terminologie. Und wir möchten das ein bisschen länger haben und ein bisschen, ja, dass es ordentlich gemacht wird.“ Also es ist wirklich so, wenn die Leute das technische Hintergrundwissen nicht haben, die Übersetzer, das merkt man. (FÜ9: Z503-512)

Dies sieht auch FÜ2 in Bezug auf ihren Weg ähnlich, da sie das Vernetzen mit KundInnen auch für essenziell erachtet und diese Strategie auch verfolgt, um dadurch wichtige Kontakte zu knüpfen und ihre Spezialisierung zu bewerben:

Und das geht eigentlich nur, wenn ich weiß, wie sie denken. Und das weiß ich eben nur dann, wenn ich viel mit ihnen geredet habe und mich viel mit ihren Texten auseinandergesetzt habe etc. und ich manchmal in ihren Veranstaltungen drinnen sitze. (FÜ2: Z393-396)

FÜ6 spricht dem Networkingaspekt für ihre Laufbahn als Rechtsübersetzerin und die Entwicklung ihrer Spezialisierung ebenfalls eine große Bedeutung zu, merkt aber an, dass sie erst im aktiven Berufsleben erkannt hat, wie wichtig Networking – eine Strategie, die ihr bereits im Studium nahegelegt wurde – wirklich ist, insbesondere für den Weg als FreiberuflerIn. In ihrem Fall führte Networking von einem zum anderen, und sie zehrt noch heute von zentralen anfänglichen Kontakten zu anderen Rechtsübersetzerinnen, durch die sie einige Aufträge von KundInnen bekam, die bis heute zu ihrer Stammkundschaft zählen.

FÜ9 networkt auch gerne online in sozialen Medien wie Facebook, in denen sie sich mit ÜbersetzerInnen austauscht, oder nutzt die Kanäle LinkedIn und Xing, um dort auch fachliche Diskussionen anzuregen. Dies hat für sie positive Effekte gebracht, wie sie berichtet:

Ich habe damals [...] auf Xing ein paar Diskussionen angestoßen [...], die hatten eine ziemlich hohe Klickzahl. Also da haben über 1000 Leute mitgelesen, dadurch habe ich viele neue Kontakte geschlossen und ja, dadurch kam das wahrscheinlich. Darauf haben mich auch viele kontaktiert, über Xing. Dann habe ich ein LinkedIn-Profil, darüber haben mich schon Leute kontaktiert. Ich muss eigentlich nie (unv.) warten, dass einer kommt. (FÜ9: Z473-480)

FÜ3 hilft ihr Netzwerk, das sie sich zusammen mit KollegInnen aufbaute, auch direkt für ihre Projekte, da sie so weiß, welche KollegInnen auf ähnlichen oder denselben Fachgebieten unterwegs sind und welche sie um Rat fragen kann, wenn sie zu einem Auftrag Fragen hat oder nicht weiterkommt. Sie gibt, sowie auch FÜ1, zudem an, den Vorteil des Networkings auch für die Revision ihrer Übersetzungsarbeiten zu nützen und darauf zu achten, dass auch die Revisions-KollegInnen Erfahrung auf dem jeweiligen Fachgebiet haben: „Ich habe mehrere Personen, mit denen ich zusammenarbeite. Ich versuche es immer, für Texte zum Beispiel im Eisenbahnbereich, an zwei Kolleginnen, die weiterzuleiten, wo ich weiß, die haben auch ein bisschen in

diesem Gebiet gearbeitet.“ (FÜ3: Z308-311) Auch FÜ4 merkt in Bezug auf ihre Spezialisierungspläne für den medizinischen Bereich an, dass sie für Revisionszwecke gerne auf KollegInnen desselben Fachbereichs zurückgreifen möchte: „Das kommt auf den Text an, also ich übersetze in Zukunft im Bereich Medizin, da würde ich auf jeden Fall, eben durch Suche im Netzwerk, Kolleginnen suchen, die auch im selben Fachbereich übersetzen.“ (FÜ4: Z291-294) FÜ2 sieht Networking-Veranstaltungen auch als tolle Möglichkeit, Marketing für das eigene Spezialisierungsgebiet zu machen:

Und auf der anderen Seite geht man auf so Events eben, Networking Events eben von der Branche, dann tut man sich auch bisschen leichter, finde ich, Marketing zu machen, weil man eben weiß: „Okay, was interessiert DIE besonders? Zum Beispiel diese Branche.“ (FÜ2: Z60-64)

Welche spezifischen Marketingstrategien die Interviewteilnehmerinnen speziell nannten, zeigt der nächste Aspekt dieser Auswertungskategorie.

6.2.5.3. Marketing

Die Frage, ob es strategische Überlegungen gab bzw. gibt, seine Fachgebiete zu bewerben bzw. die KundInnen auf seine Fachgebiete aufmerksam zu machen, kann anhand der Interviewauswertung in vielen Fällen sehr klar mit einem „Ja“ beantwortet werden. Nur FÜ8 und FÜ6 führen an, grundsätzlich keinen starken Fokus auf das Marketing ihrer Spezialisierung zu legen, da sie ohnehin viele Aufträge erhalten würden und sie ihre Kundinnen „so gut versorgt haben mit laufender Arbeit“ (FÜ6: Z138f.), dass sie auch nie das Bedürfnis verspürten, in dieser Hinsicht aktiver zu werden.

Bei den restlichen Interviewteilnehmerinnen spielte und spielt das Thema Marketing eine recht bedeutende Rolle. Grundsätzlich lassen sich sowohl Online-Maßnahmen als auch Marketing vor Ort, zum Beispiel auf Veranstaltungen oder in KundInnengesprächen, feststellen. FÜ10 nutzt allerdings ausschließlich Online-Maßnahmen:

Was ich aktiv gemacht habe ist, ich habe meine Profile auf diesen Plattformen immer sehr genau aktuell gehalten und eben auch in Richtung Spezialisierung aktualisiert. Und ich habe meine Homepage immer aktuell gehalten, also online war bei mir eigentlich das Wichtigste. Ansonsten habe ich keine Marketingaktivitäten gesetzt. Also ich habe keine Rundschreiben gemacht, keine Postaussendungen gemacht, keine Werbung geschalten, gar nichts. Das habe ich nicht gemacht. Also wirklich nur Online-Plattformen und Homepage, Website. (FÜ10: Z125-133)

Das Anlegen einer Website zu Marketingzwecken wurde vielfach genannt, um auf sich und seine Spezialisierung aufmerksam zu machen. FÜ1 bewarb ihre Fachgebiete, auf denen sie vor

allem zu Beginn ihrer übersetzerischen Laufbahn arbeitete, ebenfalls auf ihrer Website, und zwar mithilfe eines farblich auf die Spezialisierungsgebiete abgestimmten Corporate Designs:

Und dann habe ich gesehen, okay gut, die Bereiche, wo ich regelmäßig Aufträge bekomme, oder wo ich Aufträge bekommen möchte oder wo ich mich auskenne sind Wirtschaft, Pharmazie, Wein und, was war das, Mode. Das ist später gekommen. Genau! Und dann habe ich auch angefangen, mein Corporate Design darauf aufzubauen. Die vier Fachgebiete haben vier verschiedenen Farben bekommen [...]. (FÜ1: Z48-55)

Dieses Farbenkonzept nutzte sie auch für ihre gedruckten Werbematerialien wie beispielsweise Visitenkarten – je nach Branche, z.B. Mode, nahm sie die violette Karte zur Hand und reichte sie im Zuge des Networkings an potenzielle KundInnen im Modebereich weiter.

FÜ2 ergänzte, die Website für die Veröffentlichung von Referenzen zu nutzen, die potenzielle neue KundInnen darauf aufmerksam machen könnte, dass sie eine ÜbersetzungsspezialistIn auf ihrem Fachgebiet ist: „Dann sehen sie, ah, sie hat für den und den Kunden gearbeitet. Dann ist der und der Kunde auch schon ein Name, sage ich jetzt einmal, in der Abfallwirtschaft.“ (FÜ2: Z489ff.)

FÜ7 und FÜ10 nahmen zudem Beratungen dankend an, in denen sie hilfreiche Tipps zum Marketing ihrer Übersetzungstätigkeit erhielten, die sie erfolgreich umsetzten, auch in Bezug auf ihre Fachgebiete, wie FÜ10 hier erklärt:

[...] man verkündet quasi sein Spezialgebiet und stellt das in den Vordergrund. Und das hat man mir sehr plausibel schmackhaft gemacht und ich habe das dann auch so gemacht. Ich habe sowohl auf meiner Homepage als auch bei Profilen – es gab bei den Übersetzern schon sehr früh so Art, so soziale Medien-Plattformen, wo man sich eintragen konnte und da habe ich das dann eben auch von vornherein berücksichtigt und habe immer meine Spezialisierung angegeben. Und das hat sich sehr bewährt. (FÜ10: Z106-114)

Sehr häufig erwähnt wurde auch die Zielgruppenorientierung als Strategie – diese bezog sich bei einigen der Interviewteilnehmerinnen auf das aktive Zugehen auf ihre KundInnen, auch mit dem Ziel, durch den Faktor Spezialisierung zusätzliche Aufmerksamkeit zu erregen:

Da, wo ich jetzt merke, ich bin hellhörig, da wo ich merke, dass das etwas sein könnte, da sage ich schon auch: „Ja. Und übrigens, das biete ich auch an und da habe ich schon viel gemacht in dem Bereich und das gefällt mir. Also wenn Sie da einmal was haben“ und so, ja sicher, das schon. (FÜ5: Z489-493)

Auch FÜ2 nutzt, zusätzlich zum Bewerben ihrer spezialisierten Tätigkeit über die Webseite und über Blogartikel, gerne die Strategie, sich in die KundInnen hineinzuversetzen und ihnen klarzumachen, dass sie von ihren Leistungen als spezialisierte Übersetzerin für ihren Bereich profitieren können. Sie macht in diesem Zuge ihre KundInnen auch mit Beispielen von möglichen

Übersetzungsvarianten oder auch nicht so idealen Übersetzungslösungen auf den Einsatz von Profis aufmerksam, wenn sie Bezug auf einen ganz bestimmten Text nimmt. Dass dies für sie funktioniert, stellt sie hiermit klar: „[...] ich habe letztes Mal ein Gespräch gehabt, also vorher war es ein potenzieller Kunde, jetzt ist es ein Kunde [...]“ (FÜ2: Z416ff.).

Auch FÜ3 ergänzt, dass sie das aktive Zugehen auf KundInnen zusätzlich zum Erstellen einer Webseite für zentral erachtet, räumt aber ein, dass dies ihrer Ansicht nach zu wenig passt:

Ich habe auf meiner Webseite zum Beispiel, ich habe eine Webseite und da stehen meine Spezialgebiete, wobei das jetzt natürlich viel zu wenig ist. Man muss sehr viel auf die Kunden zugehen und man macht das viel zu wenig meiner Meinung nach [...]. (FÜ3: Z164-167)

FÜ8 erwähnt in Hinblick auf die KundInnenkommunikation als Marketinginstrument auch, dass sie manchmal Aufträge ablehnt, die nicht zu ihrem Fachgebiet passen, um eben die Wahrnehmung der Wichtigkeit von Fachgebieten zu erhöhen:

Oft, wenn man sagt: „Nein, das ist nicht mein Fachgebiet“. Wenn ich Anfragen bekomme zu Technik oder Medizin und sage: „Nein, tut mir leid, da kenne ich mich nicht aus. Das kann ich nicht übersetzen“, nicht? Dann habe ich bisher auch immer positives Feedback bekommen. (FÜ8: Z347-352)

Dadurch hofft sie auch, auf ehrliche und transparente Art und Weise zu verdeutlichen, wo das eigene fachliche Knowhow zu finden ist, um gegebenenfalls zukünftig andere Aufträge, die besser auf das eigene Fachgebiet zugeschnitten sind, zu erhalten: „Ja, genau. Ist es ja dann auch. Also es ist ja dann auch ehrlich und dann wissen die Übersetzungsagenturen: „Okay.“ Wenn dann aber ein Rechtstext kommt, dann weiß man, da ist die Person spezialisiert [...]“ (FÜ8: Z358-361).

FÜ9 erwähnt in diesem Kontext auch den Aspekt der Beratung, mit der sie gleichzeitig auf das eigene Fachgebiet aufmerksam macht. Ihr ist es besonders wichtig, KundInnen, die häufig von der Übersetzungstätigkeit wenig Ahnung haben, dahingehend aufzuklären: „[...] mit dem telefoniere ich dann, spätestens dann weiß der, wie wichtig das ist. [...] Und dann, das wird, ich mache denen das schon bewusst, den Leuten. Also man muss die Kunden eben auch gut beraten, nicht?“ (FÜ10: Z561-568).

Nicht unerwähnt bleiben soll auch hier der Zeitfaktor, da Marketing schließlich als zusätzliche Aufgabe zum Übersetzen an sich zu erledigen ist – es fällt in den unternehmerischen Aspekt der Selbstständigkeit als Übersetzerin, wie in Kapitel 2 bereits festgestellt wurde. Dass Marketing auf jeden Fall ein nicht zu unterschätzender Aufwand ist, darauf machen FÜ3 und FÜ8 aufmerksam:

Und ja, so kam das. Und ich habe ja immer das Projekt, eine Website zu machen, aber zu der kam es nie, weil ich immer zu viel Arbeit hatte. [...] und ich war einfach ausgelastet mit der Arbeit, die ich hatte. (FÜ8: Z300-304)

[...] weil man ja natürlich parallel arbeiten und diese ganzen anderen Tätigkeiten parallel machen muss und Marketing ist immer nur ein ganz kleiner Teil – viel zu klein eigentlich. Ich habe immer wieder versucht, Maßnahmen zu ergreifen, wie man vielleicht Broschüren schicken könnte oder zu den Messen zu gehen. Da bin ich hingegangen, aber das ist auch sehr schwierig. (FÜ3: Z163-173)

Die genannten Strategien, von der Webseitenpflege bis hin zum aktiven Zugehen auf KundInnen zeigen, dass einige Interviewteilnehmerinnen sehr aktiv sind, was ihre Marketingaktivitäten betrifft. FÜ2 empfiehlt auch bereits bei Überlegungen zu einer Spezialisierung, den Faktor Marketing nicht außen vor zu lassen, wenn sie resümierend festhält:

Also ich glaube, man muss sowieso immer Marketing machen. Wenn man kein Marketing macht, glaube ich, funktioniert es in der heutigen Zeit nicht mehr, also das würde ich wirklich jedem empfehlen, Marketing. Und eben vielleicht zu schauen, welche Branche oder wo habe ich die besten Kontakte. Was gefällt mir? Was macht mir Spaß? Und da dann aktiv offline und online eben Marketingmaßnahmen durchzuführen. Weil ich glaube, sonst dann wird es sehr schwer. (FÜ2: Z358-365)

6.3. Zusammenfassung der Ergebnisse

Die fallspezifische Analyse der Untersuchung zeigte klar, dass die Spezialisierungswege der zehn Interviewteilnehmerinnen von einer großen Individualität geprägt waren und sind, was natürlich einerseits auf teilweise komplett unterschiedliche Fachgebiete zurückzuführen ist, andererseits aber auch auf verschiedene Pläne, Ausbildungen, Jobs, berufliche Stationen und Entscheidungen. Die chronologische Analyse zeigte beispielsweise auf, dass in manchen Fällen berufliche Stationen, die mit dem Fachgebiet zu tun hatten, Teil des Weges waren – sei es die Arbeit als Krankenschwester (Fachgebiet Medizin) oder die Arbeit als technische Zeichnerin (Fachgebiet Technik). Sehr spannend zu beobachten war hier, dass für manche Fachübersetzerinnen der Weg zu ihrem Fachgebiet ein relativ geradliniger war, der sich bereits in ihrer Ausbildung abzeichnete und von frühem Interesse geprägt war, während andere Laufbahnen auch von Umwegen wie Fachgebetsveränderungen mitbeeinflusst wurden, in einem Fall auch von einer kompletten Neuausrichtung der Spezialisierung, die künftig angestrebt wird.

Die Gründe, weshalb sich die interviewten Fachübersetzerinnen generell für eine Spezialisierung entschieden, lagen sehr stark im wirtschaftlichen Denken – dem Preisdruck in der Übersetzungsbranche entgegenzuwirken und höhere Preise für ihre Leistungen verrechnen zu können, die auch von ihren KundInnen aufgrund des Mehrwerts der Spezialisierung nicht hinterfragt werden, stand bei vielen Interviewteilnehmerinnen ganz oben auf der Motivliste. Hinzu

kam auch noch das Argument der Effizienzsteigerung durch eine Spezialisierung, da durch Erfahrung und folglich aufgebautem Fachwissen und weniger Rechercheaufwand die Geschwindigkeit der Übersetzungsarbeit verringert werden sollte.

Die jeweilige Fachgebietsrichtung, die eingeschlagen wurde, war von mehreren Faktoren geprägt, wovon einige weniger genauer erforscht wurden. Ob Interesse der Ursprung vieler Spezialisierungen war und inwieweit dieser Faktor auch die weiterführende Arbeit auf den individuellen Fachgebieten beeinflusste, war eine zentrale Frage in der Untersuchung. Es hat sich gezeigt, dass es eine sehr tragende Rolle spielt, nicht nur im Finden eines Fachgebiets, sondern auch, wenn es gilt, bei einem Fachgebiet zu bleiben. Einige der Interviewteilnehmerinnen bestätigten, dass sie nicht dauerhaft als Übersetzerin auf einem Fachgebiet tätig sein könnten, wenn sie nicht eine gewisse Affinität für eben dieses mitbringen. In fast allen Fällen war ein gewisses Interesse von Anfang an vorhanden, in anderen Fällen entstand es aber aus einem Seminar in der Ausbildung, einem einzigen Auftrag oder einem zufällig gehörten Vortrag, der die jeweilige Leidenschaft entfachte.

Der Zufall spielte also auch in die Spezialisierungswege mit hinein, vor allem in Bezug auf Aufträge, die die Interviewteilnehmerinnen erhielten und wodurch sich der weitere Verlauf der Spezialisierung „ergeben hätte“. Auch spontane Begegnungen bzw. Kontakte werden als Zufallsfaktoren genannt, die aber einen entscheidenden Einfluss auf den weiteren Verlauf der Spezialisierungsbahn nahmen.

Wie bereits erwähnt wurde und auch in den Spezialisierungsgrafiken gut erkannt werden kann, stand in vielen Werdegängen eine Ausbildung im Translationsbereich ganz am Anfang. Ein paar Interviewteilnehmerinnen berichteten auch von einer gewissen Empfehlung seitens der Translationsausbildung, eine Spezialisierung als Übersetzerin anzustreben, da das Thema aber meist nur beiläufig und in geringerem Ausmaß behandelt wurde, hatte es laut diesen Interviewteilnehmerinnen keine zentrale Bedeutung für die Entscheidung zur Spezialisierung allgemein. In einem Fall wurde eher der gegenteilige Eindruck, also die Generalisierung anzustreben, vermittelt. Für die Entscheidung zum individuellen Fachgebiet wurde der Rolle der Ausbildung in manchen Fällen definitiv eine Rolle zugesprochen, da das erwähnte Interesse erst im Zuge der durch die Curricula angebotenen Lehrveranstaltungen erkannt wurde oder auch das spätere Zurückerinnern an das, was in der Ausbildung am meisten Spaß machte, wie in einem Fall, unter anderem zur heutigen Spezialisierung führte. In ein paar wenigen Fällen war auch eine facheinschlägige Ausbildung die Basis für die translatorische Ausbildung sowie die anschließende Spezialisierung und wurde in diesen Fällen auch als überaus hilfreich und richtungsweisend gesehen.

Für die Entwicklung und Aufrechterhaltung einer Spezialisierung spielten Strategien in fast allen Fällen eine tragende Rolle. Genauer untersucht wurden hier die Bereiche Fachwissensvertiefung, Networking und Marketing. Die Fachwissensvertiefung wurde von vielen Interviewteilnehmerinnen als wichtiger Bestandteil ihrer Weiterentwicklung als Fachübersetzerin erkannt. Besonderer Fokus lag und liegt hier auf Weiterbildungsveranstaltungen, online oder vor Ort, der Vertiefung von Fachwissen im Rahmen von Aufträgen oder danach oder der Zusammenarbeit und Kommunikation mit KundInnen als FachexpertInnen auf dem Gebiet. All dies waren in den einzelnen Werdegängen Möglichkeiten, die aufgegriffen wurden, um sich relevantes Fachwissen anzueignen und dadurch die eigene Übersetzungsarbeit zu verbessern. Zusätzlich konnte anhand der durchgeführten Interviews in vielen Fällen ein starker Fokus auf Networking erkannt werden, nicht nur generell als freiberufliche Übersetzerin, sondern auch in Hinblick auf die Spezialgebiete. Hier wurde beispielsweise der fachliche Austausch mit potenziellen KundInnen oder anderen, auf dasselbe Gebiet spezialisierten ÜbersetzerInnen, genannt, der für einige der Interviewteilnehmerinnen als sehr hilfreich erachtet wurde. Nicht alle, aber viele der Interviewteilnehmerinnen führen auch Marketingaktivitäten aus, um ihre Spezialisierung zu bewerben und in puncto KundInnenakquise mehr zu erreichen. Oft wurden diese beiden Strategien – Networking und Marketing – verbunden, indem auf Veranstaltungen einerseits der Kontakt zu FachkollegInnen oder potenziellen KundInnen gesucht wurde, andererseits aber auch gleichzeitig die eigene Spezialisierung in die Gespräche miteingebracht wurde, um darauf aufmerksam zu machen und möglicherweise dadurch auch neue Aufträge zu erhalten. Der aktive Zugang auf KundInnen sowie die regelmäßige Kommunikation und Bewusstmachung des Fachgebiets und die Wichtigkeit eines fachlichen Knowhows zusätzlich zum translatorischen wurde generell als sehr wichtige Strategie wahrgenommen. In diesem Kontext wurde auch die Beratung der KundInnen dahingehend, was sie benötigen, um ein bestmögliches Resultat zu erzielen, als Strategie genannt, im Zuge derer die eigene Spezialisierung als Lösungsvorschlag gebracht wurde. Auch Online-Maßnahmen wie die Website, auf der die eigenen Fachgebiete auf unterschiedliche Arten und Weisen in den Vordergrund gestellt werden, wurden von einigen Interviewteilnehmerinnen ergriffen. Grundsätzlich resümierten viele der Interviewteilnehmerinnen im Zuge der Gespräche über Strategien und aktives Vorgehen, sei es in Bezug auf Marketing oder Weiterbildung, dass sie dieses für die Weiterentwicklung im Beruf und gerade in ihrem Fachgebiet als wichtigen Pfeiler erachteten.

7. Conclusio & Ausblick

Spezialisierung und Diversifikation sind Prozesse, die nie vollends abgeschlossen sind und sich ständig weiterentwickeln. (Essrich 2017: 115)

Vor dem Hintergrund, dass wissenschaftliche Studien und Werke zum Thema Spezialisierung im Fachübersetzungsbereich rar gesät sind und Möglichkeiten und Wege, sich zu spezialisieren, wenig bekannt sind, wurde dieses Thema für die vorliegende Arbeit gewählt. Die *SprinterInnen* der Übersetzungsbranche, die sich – anders als die *ZehnkämpferInnen* – auf einen oder wenige Bereiche fokussieren, waren Ausgangspunkt dieser Arbeit und Mittelpunkt der qualitativen Untersuchung.

Das Ziel dieser Masterarbeit war es, exemplarisch aufzuzeigen, wie spezialisierte FachübersetzerInnen zu ihren Fachgebieten gekommen sind und welche Faktoren dabei eine Rolle gespielt haben. Spezialisierung wurde im Kontext dieser Arbeit als die inhaltliche Fokussierung auf eines oder wenige Fachgebiete verstanden. Die Ergebnisse der Untersuchung haben gezeigt, dass die Spezialisierungswege der zehn Fachübersetzerinnen sehr individuell verliefen, was die chronologische Abfolge und die „Stationen“ an sich betrifft. Diese Stationen reichten von fach-einschlägigen Ausbildungen über grundlegende translatorische Studien, translations- und fachgebetsbezogene Jobs und Praktika bis hin zu kompletten Um- und Neuorientierungen für den zukünftigen Spezialisierungsweg. Spannend war zu sehen, dass der Weg zur Spezialisierung keineswegs in allen Fällen ein planmäßiges Vorhaben von Anfang an war, sondern von individuellen Motiven, Entscheidungen, Eindrücken, Zufällen und weiteren Faktoren, die sich im Laufe der Zeit entwickelten, mitgestaltet wurde, die dazu beigetragen haben, wie sich jeder Spezialisierungsweg von Beginn bis heute entwickelt hat. Dennoch wiesen Aussagen zum strategischen Vorgehen auf interessante Möglichkeiten für die Weiterentwicklung der Spezialisierung und somit für einen erfolgreichen längerfristigen Spezialisierungsweg hin, speziell Weiterbildungen, Networking und Marketing wurden hier genannt.

Bedenken äußerten ein paar der Interviewteilnehmerinnen in Bezug auf aktives Vorgehen im Spezialisierungsprozess aber ganz besonders hinsichtlich des Faktors Zeit, weshalb dies hier noch einmal aufgegriffen werden soll. Sowohl in den Hintergrundüberlegungen zum Unternehmensaspekt als FreelancerIn als auch in einzelnen Interviews wurde deutlich, dass die Übersetzungstätigkeit nicht alleine kommt, sondern von weiteren Aufgaben begleitet wird. Sich zu spezialisieren, gerade aktiv durch die Inanspruchnahme von Weiterbildungen, die Bewusstmachung der KundInnen über die Wichtigkeit der Spezialisierung für ein optimales Translationsergebnis im jeweiligen Fachgebiet oder das Besuchen von Veranstaltungen zu Networkingzwecken erfordert sehr viel Anstrengung, Zeit und Raum, der nicht immer verfügbar ist. Diese

Überlegungen könnten auch in weiterführende Untersuchungen zum Thema Spezialisierung einfließen, in denen erforscht wird, wie Weiterbildungen für spezialisierte FachübersetzerInnen so einfach, effizient, leistbar und sinnvoll wie möglich gestaltet werden könnten, auch in Zusammenarbeit mit FachexpertInnen und AuftraggeberInnen von Übersetzungsprojekten. Wichtig wäre hier, zuerst festzustellen, welcher Bedarf an spezialisierten Fachübersetzungskräften in bestimmten Branchen da ist, und auch darauf basierend Möglichkeiten zur Weiterbildung zu schaffen.

Gerade die Praxis und die steigende Nachfrage an qualifizierten Fachübersetzungskräften sowie die immer stärker werdende Verschmelzung von Sprach- und Fachkräften im Rahmen der Fachkommunikation zeigen schließlich, dass dem Thema mehr Aufmerksamkeit gebührt. Auch die translatorische Ausbildung könnte hier ansetzen, um Studierenden bereits im Studium Möglichkeiten zu bieten, einerseits Interessen für bestimmte Bereiche zu entdecken, was zum Beispiel in Österreich durch einzelne Lehrveranstaltungen in verschiedenen Fachbereichen zum Tragen kommt. Aber andererseits auch durch die weitere, recht frühe Vertiefung auf nur einen dieser Bereiche, um hier auch bereits vor Abschluss des Studiums einen höheren Grad an Fachverständnis für den individuellen Bereich zu erreichen und ohne viele Umwege zur erfolgreichen spezialisierten Fachübersetzungskraft zu werden. Auch die Möglichkeit einer Kombination aus facheinschlägigen und translationswissenschaftlichen Studiengängen, wie es auch teilweise im deutschsprachigen Raum schon stattfindet, ist eine Möglichkeit, der weiter nachgegangen werden könnte. Doch selbst wenn die Ausbildung möglicherweise eine bestimmte Richtung unterstützt, können schlussendlich doch noch so viele weitere Faktoren zu einer Abzweigung dieses eingeschlagenen Weges führen – schließlich ist jeder Weg individuell und auch Interessen, Pläne und Vorstellungen verändern sich aus unterschiedlichsten Gründen im Laufe einer Berufslaufbahn. Doch egal, wie eine Spezialisierungskarriere entsteht oder wie sie sich entwickelt, eines scheint klar:

Viele Wege führen zur Spezialisierung – und für den ersten Schritt des Weges ist es nie zu spät.

Bibliographie

- Adams, Nicole Y. (2013). *Diversification in the Language Industry. Success beyond translation*. Brisbane: NYA Communications.
- Ahmann, Heiko (2011). *Das Trügerische am Berufsbild des Übersetzers*. Berlin: Logos Verlag.
- Andres, Dörte (2013). Das Konzept Freitagskonferenz: Expertiseentwicklung durch berufsorientierte Lehre. In: Hansen-Schirra, Silvia & Kiralay, Don (Hg.) *Projekte und Projektionen in der translatorischen Kompetenzentwicklung*. Frankfurt am Main: Peter Lang, 237-256.
- Arntz, Reiner (2001). *Fachbezogene Mehrsprachigkeit in Recht und Technik*. Hildesheim: Georg Olms.
- Baumann, Klaus-Dieter (1995). Die Fachlichkeit von Texten als Übersetzungsproblem. In: Fleischmann, Eberhard; Kutz, Wladimir & Schmidt, Peter A. (Hg.) *Translationsdidaktik. Grundfragen der Übersetzungswissenschaft*. Tübingen: Narr, 457-463.
- BDÜ. Hochschulen in Deutschland. <https://bdue.de/der-beruf/wege-zum-beruf/studium/hochschulen> (Stand: 6.2.2021).
- Bogner, Alexander & Menz, Wolfgang (³2009a). Experteninterviews in der qualitativen Sozialforschung. Zur Einführung in eine sich intensivierende Methodendebatte. In: Bogner, Alexander; Littig, Beate & Menz, Wolfgang (Hg.) *Experteninterviews. Theorien, Methoden, Anwendungsfelder*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 7-31.
- Bogner, Alexander & Menz, Wolfgang (³2009b). Das theoriegenerierende Experteninterview. Erkenntnisinteresse, Wissensformen, Interaktion. In: Bogner, Alexander; Littig, Beate & Menz, Wolfgang (Hg.) *Experteninterviews. Theorien, Methoden, Anwendungsfelder*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 61-98.
- Bogner, Alexander; Littig, Beate & Menz, Wolfgang (2014). *Interviews mit Experten. Eine praxisorientierte Einführung*. Wiesbaden: Springer.
- Bortz, Jürgen & Döring, Nicola. 2006. *Forschungsmethoden und Evaluation für Human- und Sozialwissenschaftler*. Heidelberg: Springer Medizin.
- Brockhaus. Definition Literatur. <https://brockhaus.de/ecs/enzy/article/literatur-20> (Stand: 3.3.2021).

Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort (2020). Bundeseinheitliche Liste der freien Gewerbe. <https://www.bmdw.gv.at/Services/Publikationen/Bundeseinheitliche-Liste-der-freien-Gewerbe.html> (Stand: 10.11.2020).

BWL-Lexikon. Begriff SWOT-Analyse. <https://www.bwl-lexikon.de/wiki/swot-analyse/> (Stand: 15.3.2021).

Canfora, Carmen (2017). Image und Kompetenz von Fachübersetzern. Eine empirische Erhebung zu den Erwartungen von Auftraggebern. *Fachsprache* 39 (1-2), 2-19.

Dresing, Thorsten & Pehl, Thorsten (62015). *Praxisbuch Interview, Transkription & Analyse*. Marburg: Eigenverlag.

EMT, Europäischer Master Translation (2017). Kompetenzrahmen 2017. https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/emt_competence_fwk_2017_de_web.pdf (Stand: 20.10.2020).

Europäische Kommission. Europäischer Master Übersetzen (EMT) https://ec.europa.eu/info/resources-partners/european-masters-translation-emt/european-masters-translation-emt-explained_de (Stand: 6.2.2021).

Europäische Union (2008). Europäischer Qualifikationsrahmen. [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/HTML/?uri=CELEX:32008H0506\(01\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/HTML/?uri=CELEX:32008H0506(01)&from=EN) (Stand: 26.2.2021).

Flick, Uwe; von Kardoff, Ernst & Steinke, Ines (2004). *A companion to qualitative research: Paradigms, theories, methods, practice and contexts*. London: SAGE Publications.

Gläser, Jochen & Laudel, Grit. (42010). *Experteninterviews und qualitative Inhaltsanalyse als Instrumente rekonstruierender Untersuchungen*. Wiesbaden: Springer Fachmedien.

Gläser, Rosemarie. (1990). *Fachtextsorten im Englischen*. Tübingen: Narr.

Gotti, Maurizio & Šarčević, Susan (2006). *Insights into Specialized Translation*. Bern: Peter Lang.

Hoffmann, Lothar (21985). *Kommunikationsmittel Fachsprache. Eine Einführung*. Tübingen: Narr.

Hofmann, Sascha (2013). Den Kunden im Blick: Zur Einbindung von Praxiselementen in den Übersetzungsunterricht. In: Hansen-Schirra, Silvia & Kiralay, Don (Hg.) *Projekte und*

Projektionen in der translatorischen Kompetenzentwicklung. Frankfurt am Main: Peter Lang, 211-220.

Hug, Theo & Poscheschnik, Gerald (2015). *Empirisch forschen.* Konstanz: UVK.

Jenner, Judy & Jenner, Dagmar (2010). *The Entrepreneurial Linguist: The Business-School Approach to Freelance Translation.* [s.l.]: El Press, a division of Twin Translation.

Johannes Gutenberg-Universität Mainz. Sprache, Kultur, Translation (B.A.) <https://www.studium.uni-mainz.de/bachelor-sprache-kultur-translation/> (Stand: 5.3.2021).

Kade, Otto (1968). *Zufall und Gesetzmäßigkeit in der Übersetzung.* Leipzig: Enzyklopädie.

Kadrić, Mira & Kaindl, Klaus (2016). Translation als zentrale Nebensache in einer globalisierten Welt – eine Einführung. In: Kadrić, Mira, Kaindl, Klaus (Hg.) *Berufsziel Übersetzen und Dolmetschen.* Tübingen: A. Francke, 1-15.

Kadrić, Mira; Kaindl, Klaus & Cooke, Michèle (2012⁵). *Translatorische Methodik.* Wien: facultas.

Karl-Franzens-Universität Graz (2017). Curriculum für das Masterstudium Übersetzen. https://static.uni-graz.at/fileadmin/gewi-institute/Translationswissenschaft/Curriculum_neu/UEbersetzen.pdf (Stand: 8.11.2020).

Kemmann, Michael (2005). Der Lokalisierungsmarkt. In: Reineke, Detlef & Schmitz, Klaus-Dirk (Hg.) *Einführung in die Softwarelokalisierung.* Tübingen: Narr, 19-26.

Leopold-Franzens-Universität Innsbruck (2020). Curriculum für das Masterstudium Translationswissenschaft an der Philologisch-Kulturwissenschaftlichen Fakultät der Universität Innsbruck. https://www.uibk.ac.at/translation/studium/master/ma-curriculum_translationswissenschaft_ab_01.10.2020.pdf (Stand: 8.11.2020).

Martin, Charles (2011). Specialization in Translation – myths and realities. <http://translation-journal.net/journal/56specialist.htm> (Stand: 2.4.2021).

Maurer, Gertrude (2002). Don't Panic! Freiberufliches Übersetzen: Schwerpunktbereich Technik und Wirtschaft. In: Kurz, Ingrid & Moisl, Angela (Hg.) *Berufsbilder für Übersetzer und Dolmetscher.* Wien: WUV-Univ.-Verl., 32-44.

Millischer, Margret (2016). Arbeitsfeld Literatur. In: Kadrić, Mira & Kaindl, Klaus (Hg.) *Berufsziel Übersetzen und Dolmetschen.* Tübingen: A. Francke, 278-290.

Moisl, Angela (2002). Eine breite Palette. Perspektiven für IÜD-AbsolventInnen. In: Kurz, Ingrid & Moisl, Angela (Hg.) *Berufsbilder für Übersetzer und Dolmetscher*. Wien: WUV-Univ.-Verl, 13-19.

Moser-Mercer, Barbara (2000). The Rocky Road to Expertise in Interpreting: Eliciting Knowledge from Learners. In: Kadrić, Mira; Kaindl, Klaus & Pöchhacker, Franz (Hg.) *Translationswissenschaft. Festschrift für Mary Snell-Hornby zum 60. Geburtstag*. Tübingen: Stauffenburg, 339-352.

Neidhardt, Miriam (2012). *Überleben als Übersetzer. Das Handbuch für freiberufliche Übersetzerinnen*. Oldenburg: CreateSpace Independent Publishing Platform.

Nord, Christine (2003). Translatorische Aspekte: Wie „funktioniert“ das Übersetzen? In: Snell-Hornby, Mary; Höning, Hans G.; Kußmaul, Paul & Schmitt, Peter A. (Hg.) *Handbuch Translation*. Tübingen: Stauffenburg.

ProZ.com (2012). State of the industry: freelance translators in 2012. https://cfcdn.proz.com/file_resources/other/624ef9448c436b3256d99120d18fe1bd_ProZ.com%20State%20of%20the%20industry%20for%20freelance%20translators%202012.pdf (Stand: 7.2.2021).

Reiß, Katharina & Vermeer, Hans J. (1984). *Grundlegung einer allgemeinen Translationstheorie*. Tübingen: Max Niemeyer.

Ries, Al & Trout, Jack (2012). *Positioning. Wie Marken und Unternehmen in übersättigten Märkten überleben*. München: Franz Vahlen.

RIS, Rechtsinformationssystem des Bundes (2019). Einkommenssteuergesetz 1988. <https://www.ris.bka.gv.at/Dokumente/Bundesnormen/NOR40218826/NOR40218826.pdf> (Stand: 10.3.2021).

Risku, Hanna (2009). *Translationsmanagement. Interkulturelle Fachkommunikation im Informationszeitalter*. Tübingen: Narr.

SAL Übersetzerschule. Studiengang Übersetzen. <https://www.sal.ch/uebersetzerschule/uebersetzerin/studienmodell/> (Stand: 5.3.2021).

Sandrini, Peter (2010). Fachliche Translation. In: Julian Maliszewski (Hg.) *Diskurs und Terminologie beim Fachübersetzen und Dolmetschen : = Discourse and terminology in specialist translation and interpreting*. Frankfurt am Main: Lang, 31-51.

- Sandrini, Peter (2016). Fachübersetzen. In: Kadrić, Mira & Kaindl, Klaus (Hg.) *Berufsziel Übersetzen und Dolmetschen*. Tübingen: A. Francke, 158-181.
- Schäffner, Christina (2016). Translatorisches Handeln als Beruf. In: Kadrić, Mira & Kaindl, Klaus (Hg.) *Berufsziel Übersetzen und Dolmetschen*. Tübingen: A. Francke, 19-38.
- Schmitt, Peter A. (2⁰⁰³). Berufsbild. In: Snell-Hornby, Mary; Höning, Hans G.; Kußmaul, Paul & Schmitt, Peter A. (Hg.) *Handbuch Translation*. Tübingen: Stauffenburg, 1-4.
- Schmitt, Peter A. (2016). *Handbuch Technisches Übersetzen*. Berlin: BDÜ Fachverlag.
- Schmitt, Peter A.; Gerstmeyer, Lina & Müller, Sarah (2016). *Übersetzer und Dolmetscher: eine internationale Umfrage zur Berufspraxis*. Berlin: BDÜ.
- Schubert, Klaus (2007). *Wissen, Sprache, Medium, Arbeit. Ein integratives Modell der ein- und mehrsprachigen Fachkommunikation*. Tübingen: Narr.
- Selbstständigmachen. Das Magazin für Gründer und Unternehmer. Freie Berufe in Österreich – Freiberufler und freie Gewerbe inkl. Liste. <https://www.selbststaendig-machen.at/freie-berufe-in-oesterreich-freiberufler-und-freie-gewerbe-inkl-liste> (Stand: 3.3.2021).
- Shreve, Gregory M. (2006). The deliberate practice: Translation and expertise. *Journal of Translation Studies* 9 (1), 27-42.
- Stolze, Radegundis. (6²⁰¹¹) *Übersetzungstheorien. Eine Einführung*. Tübingen: Narr.
- Stolze, Radegundis (3²⁰¹³). *Fachübersetzen – ein Lehrbuch für Theorie und Praxis*. Berlin: Frank & Timme.
- Tomarenko, Valerij (2013). Diversification through specialization. In: Adams, Nicole (Hg.) *Diversification in the Language Industry. Success beyond translation*. Brisbane: NYA Communications, 203-211.
- Transforum (2013). Berufsfelder Übersetzen und Dolmetschen – Sprache und mehr. https://www.transforum.de/files/2018/12/Berufsbild_Transforum_2018.pdf (Stand: 6.2.2021).
- UNIVERSITAS Austria (2017). Leitfaden für angehende ÜbersetzerInnen. Erste Schritte in den professionellen Berufseinstieg als SprachdienstleisterIn mit Schwerpunkt Übersetzen. https://www.universitas.org/wp-content/uploads/Leitfaden_Berufseinstieg_U_776_bersetzen_2017.pdf (Stand: 9.11.2020).

UNIVERSITAS Austria. Übersetzen. https://www.universitas.org/de/infothek/#getsub_p2 (Stand: 9.11.2020).

Universität Wien (2017). Curriculum für das Masterstudium Translation. https://transvienna.univie.ac.at/fileadmin/user_upload/z_translationswiss/Studium/Curricula/Curriculum_MA_Translation_Juni2018.pdf (Stand: 8.11.2020).

Université de Genève. Master (MA) Übersetzen. <https://www.unige.ch/fti/de/enseignements/ma-traduction/> (Stand: 5.3.2021).

Whitty, Tess (2014). *The marketing cookbook for translators*. Tess Whitty and Swedish Translation Services [Eigenverlag].

Yu Novikova, E. & Khairova, S R (2019). Specialised technical translation: Global Village requirements and regional opportunities. In: *IOP Conference Series. Materials Science and Engineering* 483 (1), 1-8.

ZHAW Angewandte Linguistik. Master Angewandte Linguistik. <https://www.zhaw.ch/de/linguistik/studium/master-angewandte-linguistik/> (Stand: 4.3.2021).

Anhang

Abstract

AllrounderInnen gibt es nur selten – auch unter FachübersetzerInnen. Was die Disziplinen im Spitzensport sind, sind für den Beruf der FachübersetzerInnen Ecken am Markt, an denen sie zu finden sind, weil sie sich durch die Erschließung einzelner Fachgebiete dort positioniert haben. Die vorliegende Arbeit widmet sich daher dem Thema Spezialisierung als Fachübersetzungskraft und insbesondere der Frage, wie spezialisierte Fachübersetzungskräfte zu ihren jeweiligen Fachgebieten gelangen. Erforscht werden dabei sowohl die Chronologie von einzelnen Spezialisierungswegen sowie weitere Einflussfaktoren, die eine mögliche Rolle im Spezialisierungsprozess einnehmen könnten. Die Themenfindung lag auch darin begründet, dass es bislang wenige Studien oder Literatur zu fachgebiets- oder branchenbezogenen Fachübersetzungen gibt, und eine wissenschaftliche Arbeit in diesem Bereich ein erster Anstoß für weiterführende Untersuchungen sein kann. Die Ergebnisse der qualitativen Untersuchung haben gezeigt, dass die erforschten Spezialisierungswägen in Hinblick auf die Chronologie der Ereignisse in der Fachgebietsfindung von einer großen Individualität geprägt waren. Bezüglich weiteren Einflussfaktoren wie Motiven, der Bedeutung von Fachgebietsaffinität und Strategien konnten auch Überlappungen festgestellt werden, schlussendlich lautet das Fazit dieser Arbeit aber: Viele Wege führen zur Spezialisierung, und ein genaues Rezept dafür gibt es nicht.

Interviewleitfaden

Forschungsfrage: „Welcher Weg führt freiberufliche FachübersetzerInnen zu ihrer Spezialisierung und welche Faktoren spielen dabei eine Rolle?“

SPEZIALISIERUNG

1. Könnten Sie mir von Anfang Ihrer freiberuflichen Tätigkeit an erzählen, wie Sie zu **jewem Fachgebiet/jenen Fachgebieten gekommen sind**, auf die Sie sich spezialisiert haben und in dem/denen Sie heute tätig sind?
 - a. Wussten Sie bereits im Rahmen Ihres Studiums, dass Sie sich auf ein bestimmtes Fachgebiet/auf bestimmte Fachgebiete spezialisieren möchten?
 - b. Hat sich Ihre heutige Spezialisierung aufgrund vieler Aufträge in einem bestimmten Fachgebiet ergeben?
 - c. Welche Rolle spielte der Zufall allgemein?
 - d. Inwieweit steht Ihre Spezialisierung mit persönlichen Interessen in Zusammenhang?
 - e. Inwieweit steht Ihre Spezialisierung mit anderen beruflichen Aktivitäten in Zusammenhang?
 - f. Haben Sie sich auf ein Fachgebiet oder mehrere Fachgebiete spezialisiert?
 - g. Sind Sie (im Falle einer geplanten Spezialisierung) strategisch vorgegangen? Wenn ja, welche Strategien haben Sie verfolgt, um sich erfolgreich zu spezialisieren? Zum Beispiel in Bezug auf Marketing oder Weiterbildungen?
 - h. Gibt es einen Zusammenhang zwischen Ihren Arbeitssprachen und der Spezialisierungsentscheidung?
 - i. Welche Rolle spiel(t)en andere AkteurInnen für Ihre Spezialisierung? Beispielsweise Networking mit AuftraggeberInnen, KollegInnen, FachexpertInnen?

HINTERGRÜNDE

1. Wie lange arbeiten Sie schon als freiberufliche Fachübersetzerin?
2. Haben Sie Fachübersetzen studiert?
3. Wenn ja, haben Sie direkt nach dem Studienabschluss freiberuflich gearbeitet?
4. Wenn nein, wann haben Sie begonnen, freiberuflich tätig zu sein?

Interviewtranskripte

Fachübersetzerin 1, 14.1.2020

Dauer: 34:12

1 I: Ja, erstmals vielen herzlichen Dank, dass Sie sich Zeit ge-
2 nommen haben. Mich würde einfach interessieren, wie Ihr Weg als
3 Übersetzerin so ausgesehen hat in Hinblick auch auf Speziali-
4 sierung, Ihre Fachgebiete, womit Sie arbeiten. Erzählen Sie mir
5 einfach mal davon. (00:25)

6
7 FÜ1: Gut, also, eigentlich habe ich schon in den letzten Jahren
8 des Masterstudiums angefangen zu übersetzen. Das heißt, für mich
9 war das Ende des Studiums und der Anfang des Berufs nicht wirk-
10 lich tragisch, denn ich hatte schon einen kleinen Kundenstamm.
11 Und, also einige Stammkundinnen und deswegen war es nicht so
12 schwierig, wirklich Fuß zu fassen. Aber natürlich waren die er-
13 sten Jahre nicht rosig, denn es gab immer wieder Pausen, es war
14 nicht konstant, aber das ist ganz klar. Ja, also, (...) am Anfang
15 habe ich einige Kundinnen verloren, auch, weil ich im Studium
16 gedacht habe, ich versuche niedrigere Tarife zu haben, weil ich
17 noch nicht Expertin bin, weil ich noch nicht das Studium abge-
18 schlossen habe. Das war aber keine gute Strategie, denn einfach
19 später zu sagen, jetzt kassiere ich mehr, nur weil ich ein Profi
20 bin, das bringt gar nichts. Die Kundinnen werden sich (unv.)
21 warum hast du bisher trotzdem Übersetzungen angeboten. Das
22 heißt, jetzt empfehle ich immer, nicht so zu beginnen. Ja, (...)
23 als ich angefangen habe, hatte ich keine Spezialisierung im
24 Blick. Das heißt, am Anfang habe ich einfach alle möglichen
25 Aufträge angenommen. Ich habe schon am Anfang wenig für Agenturen
26 gearbeitet. Nicht, weil ich irgendetwas gegen Agenturen habe,
27 sondern weil ich einfach freier sein möchte. Ich möchte Unter-
28 nehmerin sein und keine Freelance-Übersetzerin. Ich weiß, es ist
29 eine Überschneidung der zwei Begriffe, aber trotzdem, ich will
30 meine eigene Herrin sein. Spezialisierung, also in den ers/ also
31 ich habe 2019, 2009, nein, Blödsinn, ja doch, 2009 habe ich
32 gegründet, im Jänner. Also da habe ich den Gewerbeschein einge-
33 löst. Das war der 14. Jänner 2009, glaube ich. (02:29)

34
35 I: Also dann hatten Sie heute ein Jubiläum sozusagen. (02:32)

36
37 FÜ1: Ja, das sind aber 11 Jahre. Aber, ja genau, heute ist der
38 14., ja stimmt (lacht). Ganz genau. Ja (...) und am Anfang habe
39 ich, wie gesagt, alle möglichen Aufträge angenommen. Ein paar
40 Jahre später, ich glaube das war schon 2011 oder vielleicht
41 schon/ ich weiß es nicht mehr. Da habe ich beschlossen zu
42 schauen, welche Aufträge bekomme ich regelmäßig. Gibt es Fach-
43 gebiete, die mich interessieren oder gibt es Fachgebiete, wo ich
44 Erfahrung gesammelt habe. Dann habe ich alles ganz genau orga-
45 nisiert. Ich habe eine SWOT-Analyse, eine Konkurrenzanalyse ge-
46 macht: „Wo stehe ich? Was, wer ist am Markt mit einem ähnlichen

47 vergleichbaren Angebot? Was sind meine Stärken? Was sind meine
48 Schwächen?" Und dann habe ich gesehen, okay gut, die Bereiche,
49 wo ich regelmäßig Aufträge bekomme, oder wo ich Aufträge bekommen
50 möchte oder wo ich mich auskenne sind Wirtschaft, Pharmazie,
51 Wein und, was war das, Mode. Das ist später gekommen. Genau! Und
52 dann habe ich auch angefangen, mein Corporate Design darauf auf-
53 zubauen. Die vier Fachgebiete haben vier verschiedenen Farben be-
54 kommen und da habe ich vier verschiedene Visitenkarten je nach
55 Farbe. Da steht irgendwo, dass zum Beispiel violett für Mode
56 steht, aber wenn ich mit einer Person aus der Modebranche rede,
57 dann gebe ich, versuche ich, die violette Visitenkarte zu erwi-
58 schen und zu geben. Genau, das waren die Bereiche, also die
59 Fachgebiete sozusagen. Natürlich habe ich mich eingelesen, also
60 man kann nicht jetzt unbedingt über eine Spezialisierung, also
61 eine formale Spezialisierung, weil ich habe kein extra Studium
62 absolviert, aber ich habe immer wieder geschaut, dass ich Webi-
63 nare besuche oder dass ich einfach so Fachliteratur auch in
64 meiner Freizeit lese. Ich muss aber sagen, dass in den letzten
65 Jahren mein Fokus ein bisschen sich verschoben hat und, jetzt
66 werde ich, also ich weiß nicht, ob dieses Jahr oder ob nächstes
67 Jahr, werde ich meine Website neu machen und das wird eine dy-
68 namische Website. Die ist noch altmodisch und ich werde auch
69 diese Fachgebiete entfernen aus meiner Website. Ich muss
70 schauen, was ich machen werde, weil in letzter Zeit übersetze
71 ich sehr viel im Bereich Bauwesen. Dieser Kunde, den hatte ich
72 schon 2009, aber der ist immer stärker geworden. Ich habe ange-
73 fangen, Übersetzungen für Italien anzufertigen, aber jetzt werde
74 ich auch mit den Übersetzungen für die Schweiz zum Beispiel
75 beauftragt, das heißt, ich bin wirklich sehr viel beschäftigt
76 für ihn. Und Medizin, also Pharmazie, da weiß ich nicht, weil es
77 gibt immer wieder Pharmazie und Medizin, aber das sind eher
78 verwandte Themen. Ja, und was ich auch mache, ist Finanz. Genau,
79 ich meine, das ist eine Abwandlung von der Wirtschaft, aber
80 trotzdem, das ist/ (05:40)

81
82 I: Ja, ist trotzdem ein eigener Bereich. (05:41)

83
84 FÜ1: Genau, trotzdem ein eigener Bereich. Genau. Und jetzt weiß
85 ich nicht, ob ich etwas vergessen habe, aber Sie können gerne
86 nachfragen. (lacht) (05:48)

87
88 I: Das ist ganz egal. Also sollten Sie etwas vergessen haben,
89 Sie können immer wieder einwerfen, einfach/ (05:52)

90
91 FÜ1: Genau, ja, aber wenn Sie noch etwas wissen wollen zu diesem
92 ersten Themenbereich, dann fragen Sie einfach. (05:57)

93
94 I: Vielleicht könnten Sie kurz noch einmal Ihre Fachgebiete nen-
95 nen, also Bauwesen, Medizin, Finanzen. Wein? (06:02)

97 FÜ1: Genau, also ich meine nicht, ob ich sie jetzt wirklich
98 Fachgebiete nennen kann, ich würde sagen, Arbeitsgebiete viel-
99 leicht. Also, wo ich arbeite sind Finanz und Wirtschaft, dann
100 Pharmazie und Medizin, Bauwesen. Im Bereich Dolmetschen mache
101 ich auch sehr viel bei den Schulungen im Automatisierungsbe-
102 reich. (...) Ja, eigentlich. Und immer wieder Unternehmensrecht,
103 aber nur Unternehmensrecht. Ich glaube, das ist alles. Wein ist
104 immer seltener geworden. Am Anfang habe ich sehr viel gemacht,
105 aber eigentlich bekomme ich schon seit Jahren fast nichts. Ich
106 glaube, eine Dolmetschung im Jahr, wenn ich Zeit habe. Und Mode,
107 ich habe für zwei, für drei große Kunden aus der Modebranche
108 gearbeitet, aber eher bis 2014. (06:57)

109

110 I: Okay, alles klar. Also 2009 bis 2014 war dann so die Zeit-
111 spanne. (07:00)

112

113 FÜ1: Genau, das war wirklich die Zeit, genau. Und dann/ (07:02)

114

115 I: Sehr interessant. Ich finde, es ist irgendwie eine schöne
116 Kombination aus verschiedenen Fachgebieten und Sie meinten ja
117 auch, Bauwesen hat sich dann ergeben, eben aus diesem großen
118 Kunden, der, den Sie 2009 schon hatten. Und Wein, Mode? Die
119 Richtung war dann eher, weil Sie haben am Anfang gesagt, Sie
120 haben sich da von Anfang an gut ausgekannt, war das aufgrund von
121 privaten Interessen? (07:28)

122

123 FÜ1: Genau, ja. (07:29)

124

125 I: Ja, also einfach, Sie haben sich für das Thema interessiert?
126 (07:31)

127

128 FÜ1: Genau, ja, ich habe dann auch einige Weinseminare besucht,
129 weitergelesen, denn das Thema interessiert mich wirklich sehr.
130 Aber ja, im Moment kommen eigentlich keine Aufträge im Bereich
131 Wein und ich suche sie auch nicht aktiv, weil ich bisher sehr
132 viele Kurse auch an der Uni gehabt habe und das war schon schwer,
133 Uni und Selbständigkeit zu kombinieren. (07:52)

134

135 I: Natürlich, ja. Und gerade, wenn sich dann jetzt durch das
136 Bauwesen das ergeben hat, dass eben sozusagen diese Speziali-
137 sierung jetzt etwas stärker ist, oder dieses Arbeitsgebiet, dann
138 ist es logisch, dass vielleicht ein anderes einfach parallel
139 wahrscheinlich wieder weniger wird. Das verschiebt sich ja auch
140 alles mit der Zeit. (08:07)

141

142 FÜ1: Genau. Ja, es ist so, man muss flexibel bleiben. (08:09)

143

144 I: Das sehen Sie wahrscheinlich auch so, oder? (08:10)

145

146 FÜ1: Ja natürlich, und im Bereich Bauwesen kenne ich mich na-
147 türlich nicht mit allem aus, sondern ich mache sehr viel im

148 Bereich Trittschalldämmung, Wärmedämmung und Beton. Also das
149 sind die Dinge, wo ich mich auskenne. Also wirklich ein Miniteil
150 aus dem/ (08:23)

151

152 I: Das ist dann schon sehr speziell. Es ist ja eigentlich schon,
153 wenn man sagt, Bauwesen ist schon ein Arbeitsgebiet oder Fach-
154 gebiet, und dann kann man das nochmal unterteilen in diese klei-
155 nen/ (08:33)

156

157 FÜ1: Es ist immer schwer, Fachgebiete einzugrenzen und dann gibt
158 es auch verschiedene Textsorten, weil zum Beispiel, wenn ich an
159 den Kunden im Bauwesenbereich denke, da habe ich Handbücher,
160 Softwarelokalisierung, für die Software, die zum Beispiel diese
161 Zeichnungen für die Architekten dann erstellen, oder Software
162 zur Berechnung von Wärmebrücken. Und dann kommen immer wieder
163 diese Strings, die man übersetzen muss. Das heißt, der Lokali-
164 sierung von Texten. Dann, was haben sie noch? Newsletter,
165 Websitetexte, Kataloge, und das ist eher Marketing. Aber Marke-
166 ting für Technik, das ist total lustig, weil da verkauft man
167 Stücke für Wärmedämmung: „Ah, das ist so schön und/“. Also das
168 finde ich immer sehr lustig, diese Kombination von Adjektiven,
169 von Superlativen, um Techniksachen zu verkaufen, die eigentlich
170 sehr trocken sind, aber ich finde sie sehr lustig. Ja, also es
171 sind wirklich verschiedene Textsorten. Und immer wieder auch
172 Zertifizierungstexte. Ich glaube einmal habe ich auch Texte für
173 die Rechnungen übersetzen müssen, weil sie so einheitlich ge-
174 staltet werden im Bereich, also innerhalb des Konzerns. Ja, also
175 es ist wirklich unterschiedlich. Also ich finde die Eingrenzung
176 von Fachgebieten nicht einfach, weil wenn ich sage, auch Medizin,
177 das kann alles sein, auch die Textsorten können unterschiedlich
178 sein. Und je nach Textsorte braucht man gewisse Kompetenz meiner
179 Meinung nach. (10:00)

180

181 I: Natürlich, ja. Genau das macht ja eine Spezialisierung auch
182 eben aus, dass man sich eben zusätzlich zum Übersetzen dann
183 einfach in einem bestimmten Fachgebiet auskennt, ganz egal, wie
184 man dahin gekommen ist, aber eben, dass man dann soweit ist,
185 dass man diese Fachkompetenz zusätzlich zur Sprachkompetenz eben
186 hat. (10:17)

187

188 FÜ1: Mhm (bejahend), und im Endeffekt glaube ich, dass man Spe-
189 zialisierungen zeigt, ist es nur eine Marketingstrategie. Weil
190 im Endeffekt nehmen wir trotzdem andere Aufträge an, wenn sie
191 gut bezahlt sind. Es geht nur darum, dass wir nicht da als
192 Generalistinnen auftreten und die Kundinnen glauben: „Das ist
193 eh ein dummer Text, jeder kann das machen.“ Und, ja, also ich
194 glaube, das ist nur eine reine Marketingstrategie, dass man sich
195 spezialisiert. Das ist aber meine persönliche Meinung. (10:48)

196

197 I: Ja, natürlich. Das heißt, Sie würden auch zum Beispiel von
198 einem Fachgebiet, wo Sie sagen: „Da habe ich jetzt keine Er-
199 fahrung“ oder „Das ist nicht so meines“, den Auftrag annehmen
200 und dann einfach im Zuge des Auftrags recherchieren, (...)

201

202 FÜ1: Je nachdem.

203

204 I: (...) wenn diese Auftraggebung gut bezahlt ist und wenn das
205 ein (unv.)? (11:03)

206

207

208 FÜ1: Und wenn mich das Fachgebiet interessiert. Und wenn ich
209 weiß, ich kann mich und will mich einlesen. Also es gibt Berei-
210 che, wie zum Beispiel Autos, wo ich einfach a priori „Nein“ sage,
211 ist mir ziemlich egal, also da, ich habe so viel abgelehnt, in
212 dem Bereich, egal wie gut bezahlt war, ich hasse Autos und die
213 interessieren mich einfach nicht. Roboter sind was anderes, da
214 würde ich „Ja“ sagen, aber Autos, nein. Also, oder, keine Ahnung.
215 (11:28)

216

217 I: Das kann ich verstehen. (11:29)

218

219 FÜ1: Also, je nachdem. Waffen? Nein danke. Also das entscheide
220 ich. Aber, und wenn ich sage, okay gut, ich habe viel Zeit, ich
221 kann recherchieren, wenn das Fachgebiet wirklich neu ist, ja.
222 Aber, wenn ich nicht so viel Zeit habe, wenn die Bedingungen
223 nicht stimmen, wenn mich das Fachgebiet nicht interessiert, dann
224 „nein danke“. (11:50)

225

226 I: Also, Interesse ist für Sie ein wichtiger Punkt. (11:52)

227

228 FÜ1: Ja, sicher. (11:53)

229

230 I: Bei jedem neuen Auftrag? (11:54)

231

232 FÜ1: Ja, ja. (11:55)

233

234 I: Ja, okay. Haben Sie eigentlich irgendwie auch so, also, dass
235 Sie sagen, Sie haben Hobbys, die irgendwie mit Ihrem Fachgebiet
236 zu tun haben, oder ist es einfach wirklich Interesse? (12:08)

237

238 FÜ1: Naja, ich mag Medizin. Medizin mag ich wirklich gerne, aber
239 nein, eigentlich (...) ich lese sehr gerne, ich mache Sport,
240 würde auch gerne solche Dinge, also nein, Romane, Literatur
241 übersetzen, nein, das mache ich nicht, das ist nicht mein Ding,
242 ich bin eher die technische Übersetzerin. Aber Sport würde ich
243 natürlich auch gerne übersetzen. Hat sich, glaube ich, nie er-
244 geben, glaube ich. Oder vielleicht irgendwann irgendetwas habe
245 ich gemacht, aber ich weiß es nicht mehr, es ist vor langer Zeit.
246 (12:40)

247

248 I: Sehen Sie das auch so, dass einfach der Zufall sehr viel
249 entscheidet bei Spezialisierungen? (12:45)

250

251 FÜ1: Ja. Ich glaub schon, also naja, das kann ich jetzt nicht so
252 pauschal sagen. Ich glaube es kann sein, es kann aber auch sein,
253 dass, wenn man sehr starke Interessen hat, dass man sagt, zum
254 Beispiel privat bildet man sich einfach weiter, und dann, durch
255 Mundpropaganda, wissen alle, dass man gut in dem Bereich ist und
256 dann bekommt man Aufträge. (13:08)

257

258 I: Vielleicht Aufträge aufgrund dessen. Ja, da gibt es eben diese
259 zwei Wege, dass man bewusst den Weg geht: „Ich lese mich jetzt
260 ein, ich spezialisiere mich und will Aufträge sammeln“ oder eben
261 die Kunden kommen auf einen zu, dann macht man mal zehn oder 20
262 Aufträge und interessiert sich auch dafür, sodass man dann sagen
263 kann „Okay, ich habe mich auf dieses oder jenes Fachgebiet spe-
264 zialisiert.“ (13:33)

265

266 FÜ1: Genau, ja. (13:34)

267

268 I: Das ist sehr interessant. Und wenn ich bei Ihnen das richtig
269 herausgehört habe, war es eben mehr die Aufträge und persönliches
270 Interesse, aber kein aktives Lernen oder Aneignen jetzt von
271 Fachgebieten. (13:47)

272

273 FÜ1: Nein, genau, jetzt, also mittlerweile schon. Zum Beispiel
274 im Bereich Medizin mache ich sehr viel, im Bereich von Onkologie,
275 plastische Chirurgie, aber eher so Nerven und Stammzellen und
276 dann, natürlich, lese ich mich weiter ein, um mich weiterzubilden
277 aktiv. Aber weil ich sehe, die Kunden sind schon da, die Aufträge
278 kommen zu mir, das heißt, es macht Sinn. Die Zeit ist begrenzt.
279 (14:20)

280

281 I: Genau, das stimmt (lacht). (14:21)

282

283 A: Man kann nicht alles machen (lacht). (14:22)

284

285 I: Haben Sie so, eben wenn Sie sagen, Sie lesen sich da ein,
286 bestellen Sie sich zum Beispiel bewusst Bücher oder Magazine
287 auch zu Ihren Fachgebieten? Auch jetzt nicht parallel zum Auf-
288 trag, sondern vorher? (14:36)

289

290 FÜ1: Ja, genau, oder danach. (14:38)

291

292 I: Oder eben danach, genau, dass man sagt: „Ich habe einen Auf-
293 trag gemacht und da fehlt vielleicht noch das eine oder andere
294 Wissen“. Und das eignet man sich dann an. (14:45)

295

296 FÜ1: Ja, ja, auf jeden Fall. Zum Beispiel, wenn ich im Kranken-
297 haus dolmetsche, dann schaue ich immer, ob Zeitschriften ver-

298 fügbar sind, denn die können auch immer nützlich sein für Über-
299 setzungen, denn da übersetze ich auch Befunde. Also, deswegen,
300 kann man sich einfach so informell weiterbilden. Oder ich habe
301 einfach Physiotherapiebücher bestellt oder andere Sachen. Denn
302 Physiotherapie ist einfach leichter als Medizin glaube ich und
303 da habe ich mir gedacht, da, wenn ich solche Bücher bestelle im
304 Bereich des Beckens, da kriege ich bessere Erklärungen als in
305 medizinischen Büchern. (lacht) (15:18)

306

307 I: Sehr interessant. Bestellen Sie sich diese Bücher eigentlich
308 auf Deutsch oder in anderen Sprachen? (15:24)

309

310 FÜ1: Nein, auf Deutsch. (15:25)

311

312 I: Auf Deutsch, okay. Und Ihre Muttersprache ist italienisch.
313 (15:28)

314

315 FÜ1: Ist italienisch, ja. Aber ich glaube, es ist immer so, dass
316 ich keine Zeit habe. Es würde natürlich mehr Sinn machen in allen
317 Sprachen, oder zumindest in jenen Sprachen diese Bücher zu be-
318 stellen, die man aktiv in der Arbeitswelt verwendet. In meinen
319 Fall eher nur Italienisch und Deutsch, weil mit Englisch mache
320 ich ja eigentlich wenige Übersetzungen. Spanisch habe ich fast
321 nie. Aber ja, die Zeit ist trotzdem relevant. (15:54)

322

323 I: Man muss auch sagen, es gibt ja nicht jedes Buch auch auf
324 Italienisch und Deutsch zum Beispiel. Italienisch ist auch nicht
325 die größte Sprache. (16:00)

326

327 FÜ1: Nein, gar nicht. (lacht) (16:01)

328

329 I: Von dem her muss man manchmal wahrscheinlich froh sein, wenn
330 man da in der einen oder anderen Sprache was kriegt (16:06)

331

332 FÜ1: Weiß ich nicht, ob man froh sein muss, aber (lacht). (16:07)

333

334 I: Ja, das heißt, Sie arbeiten hauptsächlich Deutsch - Italie-
335 nisch, Italienisch - Deutsch? (16:12)

336

337 FÜ1: Deutsch - Italienisch, Italienisch - Deutsch, genau. Am
338 Anfang habe ich sehr viel auch ins Deutsche übersetzt, natürlich
339 mit Kolleginnen. Übrigens, ich arbeite immer mit 4-Augen-Prin-
340 zip, das ist auch im Tarif enthalten. Da habe ich ein Korrek-
341 turlesekonto, ein gratis Korrekturlesekonto mit Kolleginnen, da
342 haben wir eine (...) (16:34)

343

344 I: Ja, das habe ich schon gehört.

345

346 FÜ1: (...) Ja, das ist super, finde ich. Wir haben Excel-Listen,
347 wo wir schreiben, wie viele Stunden wir machen und dann rechnen

348 wir pro Quartal oder pro Jahr ab. Mit anderen, mit einigen Kol-
349 leginnen, wo ich weiß, sie sind nicht nur Kolleginnen, sondern
350 Freundinnen, ist mir egal, ob ich mehr mache oder ob sie mehr
351 machen, also, weil ich weiß, ich kann mich darauf verlassen.
352 Aber sowsas darf man wirklich nur mit verlässlichen Menschen ma-
353 chen. Ich habe es am Anfang mit der anderen probiert, dann habe
354 ich aufgegeben, weil ich habe für sie korrigiert, sie haben für
355 mich nicht korrigiert oder ich habe für sie gut korrigiert und
356 sie haben für mich wirklich schlecht oder nur so lala (...)

357
358 I: Eher nachlässig?

359
360 FÜ1: (...) genau, korrigiert. Also da muss man aufpassen. Aber
361 ja, genau mit 4-Augen-Prinzip arbeite ich und jetzt habe ich die
362 Frage vergessen. Worüber haben wir uns unterhalten, bevor ich
363 das Thema 4-Augen-Prinzip? (17:20)

364
365 I: Ich habe eigentlich nur nach den Sprachkombinationen/ (17:22)

366
367 FÜ1: Ja, genau, ja, dankeschön. (lacht). Ja genau, also am Anfang
368 habe ich sehr viel auch ins Deutsche übersetzt, aber nur in jenen
369 Bereichen, wo ich mich ausgekannt habe, und die waren Firmen-
370 recht, also Unternehmensrecht, und eigentlich war es fast nur
371 Recht und Technik. Dann habe ich angefangen mit einer Kollegin
372 sehr viel in diese Richtung zusammenzuarbeiten. Da haben wir uns
373 die Texte geteilt. Also ich habe einen Teil übersetzt und sie
374 hat es Korrekturgelesen und umgekehrt. Dann, als ich mit der Uni
375 angefangen habe, habe ich ins Deutsche nicht mehr übersetzt, aus
376 Zeitgründen, also aus zeitlichen Gründen. Also, es war einfach
377 zu, es ist nicht immer rentabel, in die Fremdsprache zu über-
378 setzen. Also ich bin sicher keine Vertreterin vom Mutterspra-
379 chenprinzip, weil manchmal hat man sogar ein besseres Verständ-
380 nis für die Sprache, wenn man die Sprache nicht als Muttersprache
381 hat. (18:18)

382
383 I: Das sehe ich genauso. (18:19)

384
385 FÜ1: Also ich glaube, das muss man schon differenziert betrach-
386 ten, aber man braucht mehr Zeit und man braucht einen Korrek-
387 turleser, der mehr macht, als ein einfacher Korrekturleser. Das
388 heißt, es ist nicht so rentabel. Und weil ich ja auch meine Zeit
389 für die Uni investieren musste, dann habe ich beschlossen, diese
390 Richtung nur mehr auszulagern, das heißt, Übersetzungen ins
391 Deutsche habe ich nur mehr outgesourct, das Korrekturlesen habe
392 ich übernommen. Ja. Und weil ich dann diese Richtung nicht mehr
393 aktiv beworben habe, sind die Aufträge auch weniger geworden.
394 Was auch nicht schlecht war, weil ansonsten, ich meine/ (19:00)

395
396 I: Weil Sie keine Zeit mehr dafür hatten. (19:01)

398 FÜ1: Genau, und die Haftung ist immer meine. Also ich kann nicht
399 eine Übersetzung rausschicken, die ich nicht selbst überprüft
400 habe. Wenn sie Fehler enthält, dann muss ich haften und ja.
401 (19:11)

402
403 I: Das heißt, also ich sehe da auch einen Zusammenhang zwischen
404 so Fachge/ oder Arbeitsgebiet und Sprachkombination. Also Sie
405 haben mir ja gesagt, Sie überlegen dann, ob Sie ins Deutsche nur
406 das und jenes machen, weil Sie sich gut auskennen (...)

407
408 FÜ1: Genau, so ist es.

409
410 I: (...) und ins Italienische dann einfach andere Fachgebiete
411 oder mehrere. Das ist eigentlich auch ein sehr interessanter
412 Faktor eigentlich/ (19:31)

413
414 FÜ1: Die mich interessieren. Genau. Aber ja, ins Deutsch nur,
415 wenn ich mich auskenne. Also nicht nur mit dem Thema, sondern
416 auch mit der Fachsprache, mit der, ja, mit der Terminologie, mit
417 dem Ausdruck. Genau. Und aus dem Englischen ins Deu/ ins Ita-
418 lienische mache ich nur Protokolle von Verwaltungsratssitzungen.
419 Da mache ich diese Finanzsachen, das sind Wertpapierprospekte,
420 immer wieder Befunde. Also eher meine Fachgebiete. Aus dem Eng-
421 lischen und aus dem Spanischen (...) nichts. (20:16)

422
423 I: Nichts Spezielles. (20:18)

424
425 FÜ1: Naja, nein, eigentlich nichts, weil Spanisch - Italienisch
426 ist keine Sprachrichtung, die rentabel ist. (...) Und ich bin ein
427 österreichisches Unternehmen. Also ich zahle Steuern in Öster-
428 reich und bin nicht bereit, für Peanuts zu arbeiten, deswegen
429 mache ich nichts Spanisches. (20:35)

430
431 I: Was sehr gut ist. Gibt ja immerhin auch/ (20:38)

432
433 FÜ1: Genau, also Spanisch ist nur eine Leidenschaftssprache,
434 aber keine Arbeitssprache mehr. (20:42)

435
436 I: Und ins Italienisch, also in Ihre Muttersprache, sind Sie da
437 eben bereit, alle möglichen Aufträge anzunehmen, oder da kommt
438 es auch darauf an, wie Sie gesagt haben? (20:52)

439
440 FÜ1: Nein, also ich bin schon sehr zickig. Also da muss der Preis
441 muss passen, das ist das Wichtigste, die Zeit, und da, wenn ich
442 zum Beispiel keine Zeit habe, dann schaue ich, ob der Kunde ein,
443 wie sagt man das, ein Gelegenheitskunde ist, oder ein Kunde, der
444 möglicherweise (...)

445
446 I: Ein Stammkunde?

447
448 FÜ1: (...) Genau, ein Stammkunde werden könnte. (21:12)

449

450 I: Ein möglicher Stammkunde, ein angehender. (21:15)

451

452 FÜ1: Genau, ja, potenziell. Weil, wenn ich, also was ich nie
453 mache, ist zu sagen: „Nein, ich habe keine Zeit.“ Das mache ich
454 nie. In diesem Fall empfehle ich eine Kollegin weiter. Und ich
455 hoffe, dass die Kollegin mich dann weiterempfehlen wird. Normal-
456 lerweise passiert das, aber es gibt Kolleginnen, die keine so-
457 zialen Kompetenzen haben. Die nehmen einfach Aufträge an und
458 geben nie Aufträge weiter. Ja, egal, aber dann bekommen sie
459 einfach weniger Aufträge von mir oder ich greife auf sie zurück,
460 nur wenn ich das wirklich brauche. (21:49)

461

462 I: Natürlich. (...) Wenn wir schon bei den Kolleginnen sind. Gibt
463 es da eigentlich irgendeinen Zusammenhang, dass Sie sagen, Sie
464 geben, Sie haben jetzt zum Beispiel einen Text eben in, wo es
465 jetzt über Bauwesen geht. Suchen Sie sich dann eigentlich Kol-
466 leginnen, wo Sie wissen, dass sie sich da auskennen oder hat so
467 der Korrekturlesevorgang jetzt weniger damit zu tun, sondern Sie
468 wählen eine vertrauenswürdige Kollegin, die sprachlich gut ist
469 und auch Übersetzungserfahrungen haben? (22:16)

470

471 FÜ1: Je nachdem. Also für Italienisch habe ich vier Kolleginnen,
472 mit denen ich regelmäßig zusammenarbeite. Zwei davon haben mit
473 mir dieses Korrekturlesekonto. Ins Deutsche habe ich zwei Kol-
474 leginnen, die ich sehr gerne kontaktiere und bei Fachgebieten,
475 wie zum Beispiel Finanzen, da weiß ich, niemand kennt sich aus,
476 aber normalerweise mache ich nur gewisse Textsorten, wo wir die
477 Terminologie schon mit dem Kunden ausgesprochen haben, also be-
478 sprochen haben. Das heißt, dann sage ich der Kollegin: „Das sind
479 Fachbegriffe, bitte nicht anfassen.“ Aber schaue, dass ich
480 keine blöden Flüchtigkeitsfehler eingebaut habe oder, dass ich
481 einfach die Nummern, die Zahlen nicht völlig übersehen habe. Ja,
482 also, und bei anderen, da weiß ich, die kennen sich aus, zum
483 Beispiel bei Befunden, dann nehme ich immer die Kollegin, die
484 auch in dem Bereich arbeitet, die ich auch zum Beispiel für
485 medizinische Dolmetschungen weiterempfehle. Und dann weiß ich,
486 dass sie auch sich damit wirklich auskennt. Aber was ich gelernt
487 habe, ist immer zu sagen, was ich brauche. Weil Korrekturlesen,
488 ich weiß, es gibt verschiedene Begriffe, die verschiedene Dinge
489 bedeuten, aber nicht alle kennen diese Terminologie, das heißt,
490 ich sage (...) (23:42)

491

492 I: Diese Unterscheidung auch.

493

494 FÜ1: (...) genau, das heißt, wenn ich dann die Kolleginnen be-
495 auftrage, dann sage ich: „Bitte, schaue nur auf die Form“ oder
496 „Bitte, schaue auch, also mache wirklich den Vergleich Ausgangs-
497 , Zieltext“ oder (...)

498

499 I: Inhaltlich?

500
501 FÜ1: (...) genau, oder inhaltlich, oder alle drei. Je nachdem.
502 (24:02)
503
504 I: Und so wie ich Sie richtig verstanden habe, wenn Sie jetzt
505 eben das Gefühl haben, Sie sind jetzt die Expertin in diesem
506 Bereich vom Bauwesen, dann sagen Sie zur Kollegin zum Beispiel:
507 „Bitte, schaue auf Grammatik, Rechtschreibung, sprachlich“. Weil
508 auch das Risiko besteht, dass dann vielleicht Sachen abgeändert
509 werden, also vor allem inhaltlich, die vorher aber richtig waren.
510 Und wo man nur durch Recherche wirkliche wissen kann, was das
511 Richtige ist. Und wenn man dann eben als Revisor oder Korrektor
512 darüber liest und dann das erstbeste Ergebnis vielleicht nimmt
513 und Recherche kann das das wieder schlechter machen inhaltlich,
514 eigentlich so gesehen. Weil 4-Augen-Prinzip heißt ja eigentlich,
515 dass man den Text, optimalerweise, verbessert. Und, wenn dann
516 Fehler fachlich passieren, ist es natürlich auch gar nicht ideal,
517 würde ich einmal sagen. (24:47)
518
519 FÜ1: Genau. So ist es, ja. Und bei manchen Kunden haben wir sogar
520 ein 6-Augen-Prinzip. Zum Beispiel für eine Zeitschrift. Die
521 übersetze ich mit diesen drei Kolleginnen zusammen. Ich bin Pro-
522 ject Manager, also, wenn der Kunde ist mein Kunde, nur der Auf-
523 trag ist zu groß und der Auftrag kommt drei Mal im Jahr und ich
524 sind immer 100 Seiten und es ist ein wirtschaftliches Risiko zu
525 sagen, ich mache nur alleine diesen Auftrag, weil dann bin habe
526 ich keine Verfügbarkeit für andere Kunden mehr und das ist ein-
527 fach dumm, als selbständige Übersetzerin, als Selbständige im
528 Allgemeinen darf man so etwas nicht tun. Und da werden unsere
529 Übersetzungen von einem, von einer Person in der Firma korri-
530 giert, die auf die Sprache schaut, weil das ist natürlich Fir-
531 mensprache auch. Und ja, alle möglichen Korrekturen macht und
532 dann tun wir die Korrekturen einarbeiten und noch einmal Kor-
533 rekturlesen. Also da ist 6-Augen-Prinzip. Aber ich weiß nicht,
534 ob das Korrekturlesen ein Thema für Sie ist. Ich weiß nicht,
535 warum mir jetzt das Thema wichtig war. (lacht) (25:56)
536
537 I: Das hat sicher ergeben. (lacht) Und dann hat sich sehr schön
538 eben die Frage ergeben, die mich dann spontan interessiert hat,
539 und zwar, ob es eben bei den Korrekturlesern auch Zusammenhänge
540 mit dem Fachgebiet gibt, weil ich da auch schon eben die Erfah-
541 rungen gemacht habe, dass das auch eben wichtig sein kann sich
542 zu entscheiden, kennt sich die Person aus und schaut sie auf das
543 Inhaltliche oder schaut sie eben nur auf das Sprachliche. Also
544 von dem her. (26:17)
545
546 FÜ1: Ich glaub, die Textsorte ist auch relevant. Wenn man weiß,
547 das ist ein Marketingtext, dann ist vielleicht eher die Form
548 wichtig beim Korrektur/ Es kommt immer darauf an, was man will.
549 (26:27)
550

551 I: Das stimmt. Also einfach klar sagen, was man will und/ (26:29)
552
553 FÜ1: Ja und das muss man kommunizieren. (26:30)
554
555 I: Ja. Interessieren würde mich noch, Sie haben ja gesagt, Sie
556 haben auch bezüglich dem älteren Arbeitsgebiet Wein auch Semi-
557 nare gemacht. Haben Sie sonst irgendwie auch so in Ihrer Über-
558 setzungskarriere Fortbildungen diverser Art gemacht? Also, dazu
559 zählt ja eigentlich auch ein Weinseminar, weil das ist ja im
560 Prinzip auch eine Fortbildung. (26:53)
561
562 FÜ1: Ja, ja, sicher. Also ich habe ein Weinseminar besucht. Dann
563 habe ich mir verschiedene Bücher gekauft. Genau. Mit Wein, zwei
564 Weinverkostungssem/ eine Weinverkostung mit Begleitung und mit,
565 also eine kommentierte Weinverkostung. Ja, dann habe ich einmal
566 meinem Mann zu Weihnachten eine Verkostung mit Seminar geschenkt
567 und da habe ich mich hineingesetzt. (lacht) (27:21)
568
569 I: Das Private mit dem Beruflichen verknüpft. (lacht) (27:23)
570
571 FÜ1: Da haben wir schöne Unterlagen bekommen. Und ja, also es
572 war eine super Weiterbildung mit Spaßfaktor. (lacht) (27:32)
573
574 I: Gibt es in anderen Fachgebieten auch Ähnliches, oder war
575 jetzt/ (27:38)
576
577 FÜ1: Finanz. Ich meine, ich mag nicht unbedingt dieses Fachge-
578 biet, ist aber sehr gut bezahlt und mittlerweile kenne ich mich
579 aus und das erste Mal habe ich diese Übersetzung angenommen,
580 weil eine dieser vier Kolleginnen von mir diesen Auftrag nicht
581 annehmen konnte und sie hat mich weiterempfohlen und dann weiß
582 ich, wenn eine Weiterempfehlung von ihr kommt, dann muss ich
583 fast ja sagen. Dann habe ich „ja“ gesagt. Ich habe gelitten,
584 das erste Jahr, aber mittlerweile habe ich den Kunden seit 2015.
585 Und, weil da diese Prospekte immer gleichbleiben, also da ver-
586 ändert sich sehr wenig im Text. Vielleicht gibt es neue Wertpa-
587 piere, aber ich arbeite mit memoQ, die Terminologie ist drinnen,
588 es gibt sehr viele Matches. Aber nach dem ersten Jahr habe ich
589 mit dem Gutschein von der Wirtschaftskammer, weil wenn man einen
590 Gewerbeschein hat, dann bekommt man immer, glaube ich, 100 € im
591 Jahr, die kann man für Kurse beim Wifi ausgeben. Ja, aber mitt-
592 lerweile sind die 100 € so wenig, weil die Kurse sind teurer
593 geworden und die 100 € sind gleich geblieben, aber auf jeden
594 Fall habe ich einen Kurs, im Bereich, also einen Kurs vom Wifi,
595 angeboten von der Wiener Börse-Akademie zu Futures und Con-
596 tracts. Das sind zwei verschiedene Finanzinstrumente. Und das
597 war wirklich super. Das war ein Onlinekurs, glaube ich, das erste
598 Mal. Dann habe ich noch einen besucht, das Jahr danach. Das war
599 ein Onlinek/ also einmal war Präsenz und einmal online. Jetzt
600 weiß ich nicht mehr, aber es war eine Weiter/ eine Fortsetzung
601 dieses Kurses und einmal habe ich ein Webinar gebucht über diese

602 Fonds, Investmentfonds, auf Italienisch, und da konnte ich auch
603 ein bisschen die Terminologie vergleichen. (29:35)
604
605 I: Okay, also Sie haben sich da schon mit Kursen richtig fort-
606 gebildet. (29:39)
607
608 FÜ1: Natürlich, weil das ist kein leicht verständliches Thema,
609 finde ich. Zu abstrakt. (lacht) Dinge, die nicht wirklich exi-
610 stieren, das ist meine Meinung. (29:50)
611
612 I: Ja. Auch ein sehr schwieriges Gebiet wahrscheinlich. (29:55)
613
614 FÜ1: Ja, genau. Deswegen bleibe ich nur bei den Wertpapieren.
615 (lacht) (29:58)
616
617 I: Das heißt, in Finanzen und Wein haben Sie eben weitergebildet,
618 Seminare gemacht. (30:05)
619
620 FÜ1: In Medizin mache ich das auch immer wieder, wenn ich etwas
621 Cooles finde. (30:10)
622
623 I: Also schon regelmäßig? (30:10)
624
625 FÜ1: Ja, schon. Und ja, ansonsten, ich meine, die Weiterbil-
626 dungssachen, die ich in letzter Zeit besuche, sind eher Project
627 Management oder Organisation, Selbstmanagement, also solche All-
628 gemeinen. (30:22)
629
630 I: Und weniger die Arbeitsgebiete. (30:23)
631
632 FÜ1: Weniger die Arbeitsgebiete. Aber vermutlich wird es im
633 nächsten Jahr mehr sein, weil ich muss auf der Uni pausieren,
634 danach habe ich mehr Zeit. (lacht) (30:31)
635
636 I: Ja, verstehe (lacht). Dann können Sie sich wieder in die
637 Seminare sitzen. Oder die Bücher (lacht) Ja. (...) Na super,
638 fällt Ihnen denn noch irgendetwas ein, wo Sie sagen, das war
639 jetzt so auf Ihrem Weg mit den Fachgebieten noch relevant oder
640 wichtig? Weil Sie haben mir eh schon sehr viel erzählt. (30:50)
641
642 FÜ1: (...) Nein, so spontan nicht. (...) Nein. (31:01)
643
644 I: Gar kein Problem, weil Sie haben eh schon sehr viele Details
645 gesagt, also/
646
647 FÜ1: Nein, ich glaube nur, es ist wichtig, dass man sich spe-
648 zialisiert, obwohl man kein echter Spezialist ist. Aber es ist
649 wichtig, weil man nur so bessere Tarife bekommen kann. Also ich
650 bin sicher, es ist eine Marketingstrategie. Und es ist auch eine
651 Art Effizienzstrategie, weil wenn man sich auskennt, dann ist

652 man einfach schneller. Das heißt, dann kann man mehr Freizeit
653 haben, weil man schneller übersetzt, besser. (31:37)
654
655 I: Das heißt, Sie haben sich ja auch Geschwindigkeit erspart,
656 Sie waren schneller dann in den Aufträgen, wahrscheinlich mit
657 der Zeit. Je besser man sich auskennt, desto schneller ist man.
658 (31:43)
659
660 FÜ1: Genau, und wenn man mit einem CAT-Tool arbeitet und immer
661 wieder ähnliche Aufträge bekommt, dann ist man auch effizienter.
662 Wenn man kein Fachgebiet hat, ja, nutzt ein TM auch nicht wirk-
663 lich viel. (31:55)
664
665 I: Das stimmt, ja, weil die Aufträge kommen ja dann wahrschein-
666 lich eben immer wieder in diesem Fachgebiet, dann kommt immer
667 wieder die gleiche Terminologie. Man hat Matches beim Transla-
668 tion Memory. (32:04)
669
670 FÜ1: Mhm (bejahend), so ist es. Oder, wenn keine Matches, zu-
671 mindest mit der Konkordanzsuche findet man die Terme, die man
672 schon für andere Kunden irgendwie (lacht) irgendwo übersetzt
673 hat. (32:15)
674
675 I: Ja, Konkordanzsuche ist auch sehr praktisch. Das stimmt. Su-
676 per, dann würde ich sagen abschließend stelle ich noch ein paar
677 Fragen, die mir noch allgemein einfallen. Wo haben Sie studiert?
678 Das würde mich interessieren. (32:28)
679
680 FÜ1: Zuerst in Neapel, das, der, also ein Bachelor in Italien
681 und das war so wie unser Bachelor Transkulturelle Kommunikation.
682 Dann habe ich noch einen Bachelor hier gemacht, Übersetzung und
683 Dolmetschen. Und dann das Fachübersetzen-Studium Konferenz-Dol-
684 metschen hier. Wobei ich sehr viele Übungen für Übersetzen be-
685 sucht habe. (32:48)
686
687 I: Okay, also wirklich Übersetzen war dann/ (32:52)
688
689 FÜ1: Also, Fach/, nein, Konferenz-Dolmetschen war mein Schwer-
690 punkt, (...) (32:55)
691
692 I: Und Kurse haben Sie dann zu Fachübersetzen besucht. (32:58)
693
694 FÜ1: (...) Weil, ich bin der Meinung, man kann nicht überleben
695 als Dolmetscherin. Man muss sehr viel übersetzen. Und deswegen
696 habe ich auch sehr viele Kurse aus dem Übersetzungszweig genom-
697 men. Genau. (33:13)
698
699 I: Okay, wann war nochmal der Studienabschluss? (33:16)
700
701 FÜ1: Also, 2000/ Welcher? (33:18)
702

703 I: Vom Masterstudium. (33:20)
704
705 FÜ1: Also das war 2010, genau. (33:22)
706
707 I: Und übersetzt haben Sie, wie Sie am Anfang schon gesagt haben,
708 haben Sie schon während des Studiums? (33:26)
709
710 FÜ1: Genau, ich habe, genau. Weil ich habe gegründet 2009. Aber
711 abgeschlossen habe ich ja 2010. Aber ich habe 2007 angefangen/
712 (33:36)
713
714 I: So richtig zum Übersetzen. (33:37)
715
716 FÜ1: Genau. Dann immer mehr und immer mehr. Genau, das erste
717 Bachelorstudium habe ich 2004 abgeschlossen in Italien und das
718 zweite hier 2007 und 2010 das Masterstudium. (33:49)
719
720 I: Okay. (...) Sehr schön, dann habe ich, glaube ich, alle Ant-
721 worten, (...)
722
723 FÜ1: Super!
724
725 I: (...) (lacht) die ich wollte. (34:05)

Fachübersetzerin 2, 17.1.2020

Dauer: 32:06

1 I: Ja, erzählen mir Sie mir mal so von ihrem Werdegang als
2 Übersetzerin im Hinblick auf Spezialisierungen. Das würde mich
3 interessieren.

4
5 FÜ2: Mein Werdegang. Also (...) okay, also ich habe die Uni
6 fertig gemacht. Ich habe Konferenzdolmetschen studiert an der
7 Universität Wien. Bin 2010 fertig geworden. Bin nach Pakistan
8 gegangen. Habe in Pakistan fünfeinhalb Jahre gelebt. Habe dort
9 auf der Uni gearbeitet, Deutschkurse gegeben. Und habe eigent-
10 lich hauptberuflich Übersetzungen gemacht. Meistens für Über-
11 setzungsbüros, am Anfang für Kolleginnen. Also das war so der
12 Anfang. Dann, mit der Zeit, habe ich mir dann überlegt, ob ich
13 mich spezialisieren sollte. Habe mir dann gedacht: „Okay, ich
14 mache auf der einen Seite Marketing auf der anderen Seite
15 Recht.“ Das war so die erste Idee. Habe dann angefangen mit
16 anderen Freiberuflern zusammenzuarbeiten. Also, die sich auch
17 als PR-Agentur sozusagen vor den Kunden präsentiert haben. Zum
18 Beispiel auch teilweise mit Anwälten. Am Anfang sehr schleppend.
19 Also es hat vielleicht in einem Jahr ein, zwei neue Kunden dazu,
20 Direktkunden und eben noch viel mit den Agenturen und Kolleginnen
21 zusammen auch für andere Direktkunden. Und dann, war es dann so,
22 dass das mit den Agenturen immer schwieriger geworden ist, eben
23 gute Preise zu erzielen. Dann die Kolleginnen teilweise auch,
24 sagen wir jetzt einmal, Probleme gehabt haben, eben auch ihre
25 Preise durchzusetzen. Ich glaube, dass ich auch jetzt noch immer
26 ein Thema. Und dann war eben die Idee, ob man sich mehr spezia-
27 lisiert, also ob man jetzt nicht nur sagt, okay, man macht jetzt
28 Marketing und auf der anderen Seite Recht, sondern wirklich spe-
29 ziell in eine Branche hineingeht. Und ich habe angefangen eben,
30 mit einer Firma zu arbeiten aus dem Abfallbereich, mich hat das
31 sehr fasziniert. Und die Schwierigkeit bei der Firma war eigent-
32 lich, dass ich mich nicht wirklich ausgekannt habe. Wenn man
33 sich nicht auskennt, was zu übersetzen, das Risiko war mir dann
34 auch zu hoch, sage ich jetzt einmal. Und habe dann eben mir
35 überlegt: „Okay, wo kriege ich die Kenntnisse her?“ Und das
36 war in dem Bereich relativ schwer, weil zuerst war so die Idee,
37 vielleicht online irgendetwas zu machen, ja, wenn es um Abfall
38 geht, ist es eher eine Nische. Da findet man schwer etwas, also
39 bin ich dann darauf gekommen: „Okay, es gibt ja Universitäten
40 in der Nähe“ und ich bin dann nach Graz gekommen eben, ich war
41 schon in Graz. Und dann eben in Leoben die Montanuni und die
42 haben eben Vorlesungen etc., eben zu den Themen und auch sehr,
43 sagen wir es so, berufsrelevant jetzt. Also nicht so wissen-
44 schaftlich, sondern wirklich auf die Anlagentechnik und auf
45 diese Sachen, die ich eben gebraucht habe, weil es um die Ma-
46 schinen geht: Welche Maschinen sind das? Für was werden die

47 benutzt? Was ist thermische Verwertung? Etc., genau, nicht? Da-
48 mit man es richtig übersetzen kann. Und ja, so ist das gewesen.
49 Dann habe ich mir gesagt: „Okay, ich mache das jetzt dann nur
50 mehr in diesem Bereich.“ (03:39)

51
52 I: Okay. Ja, total interessant. Wie ist es dann noch weiter
53 gegangen, also nachdem Sie dann bei der Montanuni waren? Haben
54 Sie dann bewusst die Aufträge dann in dem Bereich gesucht oder
55 sind dann eben die Firmen zu Ihnen gekommen, weil Sie dann darauf
56 spezialisiert waren? (03:56)

57
58 FÜ2: Also auf der einen Seite macht man natürlich Werbung und
59 schreibt die Firmen gezielt an oder macht ein kling-ding (?),
60 keine Ahnung, schreibt irgendwelche Blogartikel, etc. Und auf
61 der anderen Seite geht man auf so Events eben, Networking Events
62 eben von der Branche, dann tut man sich auch bisschen leichter,
63 finde ich, Marketing zu machen, weil man eben weiß: „Okay, was
64 interessiert DIE besonders? Zum Beispiel diese Branche.“ Weil
65 sonst hat man immer das Problem: „Okay, es sind so viele Bran-
66 chen, wo will ich jetzt genau hin?“ Nicht? Ja, genau. (04:30)

67
68 I: Okay. Und wie sind Sie speziell zu der Abfallfirma gekommen?
69 Also war das auch Zufall, oder?

70
71 FÜ2: Ja, das kann man schon sagen. Also das war eigentlich so,
72 dass mit den Leuten, also mit einem von dieser Gruppe eben, mit
73 dem ich damals ganz am Anfang angefangen habe eben, keine Ahnung,
74 Sachen für Hotels und so zu übersetzen, die eben Freiberufler
75 waren, die sich als PR-Agentur sozusagen ausgegeben haben, unter
76 Anführungszeichen. Der hat dann eine Stelle eben in dieser Firma
77 bekommen, (...) (05:04)

78
79 I: Ja?
80
81 FÜ2: (...) in der Marketingabteilung und die haben das große
82 Problem gehabt, dass sich die Übersetzungsagenturen nicht aus-
83 gekannt haben mit ihren Materialien. Sprich, was sie zurückbe-
84 kommen haben war, also ja, die Terminologie hat nicht gepasst,
85 die technischen Begriffe, etc. Und der ist dann auf mich zurück-
86 gekommen und hat dann gesagt, weil wir vorher schon, glaube ich,
87 vier Jahre zusammengearbeitet haben, eben davor, hat mich dann
88 angerufen und hat dann mal nachgefragt. Und ich habe ihm dann
89 halt auch erklärt: „Ja das Problem ist halt einfach, dass das
90 eine Nische ist.“ Dass sich viele Übersetzer in dem Bereich
91 auch nicht auskennen und habe dann gesagt: „Okay, ich versuche
92 das jetzt, aber ihr müsst mir nachher einiges erklären.“ Und
93 wie sie angefangen haben zu erklären, bin ich darauf gekommen,
94 dass ich ihre Erklärungen nicht wirklich verstanden habe, nicht?
95 Weil ich das Hintergrundwissen nicht gehabt habe und daraufhin

96 dann halt die Idee auf die Uni zu gehen, halt auch die Vorlesungen zu besuchen und auch mit den Professoren einmal zu reden und sich dann besser auszukennen. (06:03)

99

100 I: Alles klar. Das ist echt total interessant. (lacht)

101

102 FÜ2: (lacht)

103

104 I: Nein, wirklich. Ist es irgendwie, also hat die Nische oder 105 die Branche oder das Fachgebiet, wo Sie jetzt arbeiten, irgende- 106 was mit privaten Interessen zu tun? Also ist generell Inter- 107 esse für die Branche immer schon vorhanden gewesen oder hat sich 108 das entwickelt? Oder war es wirklich eher so eben, es hat sich 109 dieses Fachgebiet ergeben und dann hat man eben versucht sich 110 darauf zu spezialisieren, so eben beruflich, ohne großes Inter- 111 esse jetzt an der Branche selber? (06:35)

112

113 FÜ2: Also es war so, das Interesse für Abfall, etc. war bei mir 114 schon vorhanden, sprich, wenn man einmal fünfeinhalb Jahre in 115 einem Entwicklungsland, wie jetzt in Pakistan, gelebt hat und 116 man sieht diese Müllproblematik und ja, also man ist dann mit 117 dem auch sehr viel näher konfrontiert, sage ich jetzt einmal, 118 als jetzt in Österreich, nicht? Ich schmeiße es in Österreich 119 weg, dann kommt jemand, holt es ab und dann sehe ich es eigent- 120 lich nicht mehr, nicht? Und in Pakistan sieht man halt wirklich 121 dann noch die Deponien, wo sie das hinschmeißen. Dann sieht man 122 die kleinen Kinder, die das dann herausholen wieder, was, ja. 123 Weil natürlich in Pakistan kriegt man für diese PET-Flaschen zum 124 Beispiel ein bisschen Geld. Das heißt, die Kinder gehen dann auf 125 diese Müllhalden und suchen diese PET-Flaschen und das Ganze. 126 Das heißt, wie ich mit dieser Firma angefangen habe zu arbeiten, 127 mich mehr damit zu beschäftigen, sage ich einmal, da war mein 128 Interesse davor schon für Abfall da. (07:32)

129

130 I: Okay.

131

132 FÜ2: Und das war halt dann irgendwie so, dass ich gesagt habe: 133 „Wow, mit der Anlagentechnik, mit diesen Sachen, mit diesem 134 Zerkleinerer, mit diesem Ganzen, da kann man ja aus dem Müll 135 noch was machen, nicht?“ Das war mir ja vorher so gar nicht 136 bewusst, nicht? Also ich habe mich mit der Thematik nicht so 137 auseinandergesetzt, sage ich jetzt einmal, also vom Anlagen- und 138 Maschinenaspekt, sage ich jetzt einmal. Und dann war da irgendwie 139 so dieser Moment, dass ich mir gedacht habe: „Wow, da kann man 140 noch was daraus machen und das muss man jetzt nicht irgendwo 141 hinschmeißen und das bleibt dann dort“, nicht? Also, ja. (08:09)

142

143 I: Genau. Also war persönliches Interesse, soweit ich das ver- 144 stehe, dann mit, also dieser Tätigkeit vorhanden? Durch die 145 Firma.

146

147 FÜ2: Ja.

148

149 I: Genau. Wie war das eigentlich im Studium, also während der
150 Ausbildung, war da schon klar, dass Sie sich spezialisieren wol-
151 len oder haben Sie das auf sich zukommen lassen, wie sich das
152 entwickelt? Oder schon im Studium? (08:35)

153

154 FÜ2: Also, ich weiß jetzt nicht, wie das Übersetzerstudium ist
155 beim Konferenzdolmetschen. Ich glaube, es gibt weniger Aufträge,
156 ist meine, also was ich so sehe. Und es war irgendwie so, dass
157 man nicht so auf eine Spezialisierung eingehen konnte, nicht?
158 Also ich glaube, Dolmetschaufträge sind jetzt nicht so viele,
159 dass ich jetzt sagen würde: „Okay, ich kann mich jetzt wirklich
160 auf Wirtschaft oder so spezialisieren.“ Also ich glaube, dass
161 es da nicht so viele Dolmetschaufträge gibt. (lacht)

162

163 I: Vermutlich nicht. (lacht)

164

165 FÜ2: Nein, ich glaube, im Studium was wir damals noch gehabt
166 haben, war zum Beispiel, okay, da war eine Vorlesung zu Recht
167 oder es war eine Vorlesung zu Technik und so.

168

169 I: Also eher zu den größeren Fachgebieten? Die halt eben sehr
170 verbreitet sind. (09:20)

171

172 FÜ2: Genau. Ja und da habe ich damals viel Recht gemacht, weil
173 das hat mich interessiert. Ja.

174

175 I: Das heißt, Sie sind eigentlich mehr so mit den großen Fach-
176 gebieten gestartet, mit Recht und dann hat sich eben im Laufe
177 der Zeit durch diese Firma dann die Abfallbranche entwickelt?

178

179 FÜ2: Ja, die Frage war halt, wie schafft man es, dass man sicht-
180 barer gegenüber den anderen Kolleginnen wird, nicht? Und wie
181 schaffe ich es, meine Produkte, sage ich jetzt einmal, oder meine
182 Dienstleistung zu einem guten Preis zu verkaufen. Wie erreiche
183 ich die Zielgruppe? Also ich bin vom Marketing und weil ich mit
184 diesem PR und so gearbeitet habe, wie erreiche ich die Ziel-
185 gruppe? Und ich bin dann darauf gekommen: „Okay, ich sollte die
186 Zielgruppe besser kennen.“ Und wie mache ich das, dass ich die
187 Zielgruppe besser kenne? Ich spezialisiere mich auf eine Bran-
188 che, als ich sage jetzt: „Ich mache Marketing.“ Weil ich habe
189 mir dann, also, ich habe dann auch so gemerkt, dass die PR-
190 Agenturen sich schwer getan haben Texte zu schreiben, nicht? Und
191 du hast dann immer so ähnliche Texte. Ja klar, wenn du für viele
192 verschiedene Firmen aus verschiedenen Branchen Texte schreiben
193 musst - du kennst die Branche nicht so wirklich gut, sage ich
194 jetzt einmal. Genau und dann war halt einfach die Idee dahinter.
195 (10:38)

196
197 I: Ja. Das ist wirklich sehr interessant. Wie schaut es eigentlich so mit Fortbildungen aus? Also sowohl jetzt in der Vergangenheit als auch in der Zukunft. Welche Rolle haben die bei Ihnen gespielt oder werden noch spielen? Wie wichtig sind die?
201
202 FÜ2: Also ich würde sagen sehr wichtig. Die Frage ist halt, wie man eine Fortbildung vielleicht definiert. Also ich tue mir schwer mit so übersetzerspezifischen Fortbildungen, weil die teilweise sehr allgemein sind und die sind dann für mich vielleicht schon ZU allgemein, nicht? Also, ja. Für mich macht es mehr Sinn zum Beispiel, wenn ich jetzt da auf irgendeine Art Veranstaltung in der Abfallwirtschaft gehe und sie haben jetzt da vor ein paar Monaten etwas gehabt: Wie schauen die neuen, rechtlichen Bedingungen jetzt zum Beispiel aus für die Abfallentsorgung oder welche neuen Vorgaben gibt es von der EU oder was passiert jetzt mit den Einwegplastiksackerln? Die werden jetzt verboten, etc., nicht? Das ist für mich interessanter. Und das ist dann meine Fortbildung sozusagen, also dass ich dann auf solche Veranstaltungen gehe oder dass ich schaue, okay, welche rechtlichen Sachen oder welche Neuerungen gibt es da. Weil wenn man von Abfall redet, redet man oft von einem Recht im Endeffekt. Also das ist dann wieder irgendwie alles zusammen. Also man kommt, (...) (12:05)
220
221 I: Okay, ja, versteh.
222
223 FÜ2: (...) sage ich jetzt einmal, von der Branche doch wieder in die Sachen hinein, nicht? Wenn ich sage, ich habe im Marketing gemacht und im Recht, mache ich im Prinzip immer noch, ja.
224
225
226 I: Das heißt, hauptsächlich arbeiten Sie in der Abfallbranche und/
227
228 FÜ2: Ja, also es ist so, dass ich in der Abfallbranche für die Marketingabteilungen dieser Maschinen- und Anlagenbauarbeiter. Das heißt, die schreiben ja Marketingmaterial, nicht? Nur du brauchst halt das Hintergrundwissen, damit du nichts Falsches dann in eine Fremdsprache hineinschreibst. Also du kannst jetzt, du musst immer ein bisschen aufpassen, dass nichts dabei ist, was irgendwie rechtlich problematisch sein könnte. (12:48)
229
230
231
232
233
234
235
236
237
238 I: Verstehe.
239
240 FÜ2: Du musst jetzt aber wissen, was könnte rechtlich problematisch sein. Also du brauchst das Hintergrundwissen wieder.
241
242
243 I: Ja. Also Hintergrundwissen ist sehr wichtig?
244
245 FÜ2: Das ist sehr wichtig. Ich muss wissen, was ist eine thermische Verwertung zum Beispiel und ob ich das in meinen, ob ich

247 das drinnen haben möchte in meinen Broschüren oder nicht. Also
248 im Deutschen ist es okay, aber im Englischen gibt es zum Beispiel
249 keine wirkliche eins zu eins Übersetzung für das Ganze. Aber da
250 muss man dann mehr, sage ich jetzt einmal, wissen, wie das Ganze
251 funktioniert oder wie eine thermische Verwertung definiert wird
252 und da kann man sich dann überlegen, ob man das dann in die
253 englischen Broschüren hineingibt oder nicht. (13:27)

254

255 I: Verstehe. Also wenn wir schon bei den Sprachen sind. Ihre
256 Arbeitssprachen sind Deutsch, Englisch, (...)

257

258 FÜ2: Und Italienisch.

259

260 I: (...) Italienisch. Diese drei? Haben Sie da irgendwie, also
261 gibt es einen Zusammenhang von Ihrem Fachgebiet zu den einzelnen
262 Sprachen? Gibt es Sprachen, wo eben dieses Fachgebiet der Ab-
263 fallbranche zum Beispiel einfach größer und relevanter und wich-
264 tiger für Sie ist? Und im Englischen wieder ein anderes oder
265 hatten Sie wirklich in allen Sprachen hauptsächlich eben mit dem
266 Fachgebiet zum Beispiel? (13:57)

267

268 FÜ2: Ich glaube, dass die, dass wenn man jetzt zum Beispiel eine
269 kleinere Sprache hat, man sich nicht so spezialisieren kann, wie
270 ich das jetzt gemacht habe. Also ich glaube, dass das nicht geht.
271 Und dass es bei mir relativ gut funktioniert, weil ja fast alle
272 Firmen in Österreich, die irgendwie international arbeiten gerne
273 etwas auf Englisch haben möchten zum Beispiel. Und das bei Ita-
274 lienisch wir es auch so haben, dass sehr viel grenzüberschrei-
275 tende Abfallverbringung zum Beispiel vonstattengeht, nicht? Dass
276 die Italiener gerne einmal etwas nach Deutschland schicken, sage
277 ich jetzt einmal. Wir wissen, wir kennen eh alle die Problematik
278 oder das zum Beispiel Müll von Rom in Niederösterreich verbrannt
279 wurde und so zum Beispiel. Und da gibt es dann zum Beispiel
280 technische Berichte zum Übersetzen etc., nicht? Und das geht
281 dann eher in die technisch-chemische Richtung. (14:52)

282

283 I: Verstehe.

284

285 FÜ2: Also, aber, also der Hauptbereich in dem ich das mache ist
286 eher Englisch.

287

288 I: Ja. Und weniger Italienisch?

289

290 FÜ2: Ja, weniger Italienisch. Also ich würde es jetzt niemanden
291 empfehlen, sich auf eine Wirtschaft zu spezialisieren, wenn sie
292 jetzt Tschechisch (?) zum Beispiel haben, also ich glaube nicht,
293 dass das funktioniert. (15:08)

294

295 I: Ja. Das heißt irgendwie, Sie haben das Fachgebiet, es hat
296 sich ergeben oder man sucht sich das aus und dann schaut man

297 einfach, wie das in den Arbeitssprachen, die man hat, funktioniert. Und da funktioniert es halt vermutlich dann in einer
299 Sprache, soweit ich das verstanden habe, jetzt besser als in der
300 anderen, weil es einfach, die Nachfrage größer ist, oder? Weil
301 es einfach in der Sprache weniger gebraucht wird. (15:29)
302

303 FÜ2: Genau. Also ich würde immer schauen, dass ich schaue, okay,
304 ich finde eine Nische, aber es ist aber halt eine gefragte Nische
305 für meine Arbeitssprachen. So würde ich das machen.
306

307 I: Alles klar. Arbeiten Sie für viele verschiedene Kunden? Geht
308 es in dieser Branche? Oder wirklich für einen Hauptkunden? Oder
309 für ein, zwei Hauptkunden?
310

311 FÜ2: Also ich habe meine zwei, drei Hauptkunden und dann immer
312 wieder Kunden, die sich so hier und da melden. Also wie gesagt,
313 bei Italienisch ist jetzt nicht so der Bedarf, aber es kommt
314 vielleicht irgend etwas hinein, nicht? Oder ich habe eine Kolle-
315 gin zum Beispiel, die in Italien arbeitet mit dem und dem Ent-
316 sorgungsunternehmen und manchmal brauchen sie etwas ins Deutsche
317 und da kommt sie dann zu mir. (16:12)
318

319 I: Ja. Okay, verstehé.
320

321 FÜ2: Aber das ist dann kein Hauptkunde oder regulärer Kunde für
322 mich, sondern ist vielleicht zwei, drei Aufträge mehr oder viel-
323 leicht auch nur einer. Oder vielleicht in einem Jahr überhaupt
324 keiner. (lacht)
325

326 I: Ja, also so Gelegenheitskunden sozusagen.
327

328 FÜ2: Genau.
329

330 I: Okay. Was mich noch interessieren würde ist, ob Sie jetzt/
331 Also Sie haben sich ja erfolgreich spezialisiert, soweit ich das
332 verstanden habe. Ob Sie jetzt noch eben bewusst diese Speziali-
333 sierung sozusagen bewerben, also ob Sie dafür Marketing machen
334 oder ob Sie jetzt, das gut läuft, jetzt nicht bewusst weitere
335 Kunden akquirieren? Das wäre noch interessant. (16:59)
336

337 FÜ2: Ja. Also ich versuche bewusst in dem Bereich mehr Kunden zu
338 akquirieren, weil/ Also ich weiß nicht, wie Sie jetzt den Markt
339 sehen, aber zum Beispiel, also so von meiner Erfahrung jetzt
340 dann, es ist wahnsinnig schwer gute Preise für Übersetzungen zu
341 erzielen, wenn ich keinen gewissen Mehrwert bieten kann, nicht?
342 Also wenn ich jetzt in einem Pool mit ganz vielen anderen Leuten
343 bin, die auch irgendwie Recht oder irgendwie Marketing ein biss-
344 chen was machen oder so, mit dem Preis dann durchzukommen ist
345 wahnsinnig schwer. Deswegen mache ich Marketing hauptsächlich,
346 also eigentlich nur, in der Abfall- und Recyclingbranche, was
347 aber nicht heißt, dass ich nicht auch schon Aufträge für andere

348 Sachen bekommen habe. Also so ist es nicht. Man kriegt dann auch
349 andere Sachen hinein. Oder es kommt auch der Kunde von der Ab-
350 fallwirtschaft und sagt: „Ja, wir haben, keine Ahnung, der und
351 der sucht das und das.“ Und dann sage ich: „Okay, Sie können
352 mir die Texte schicken, ich schaue es mir an. Wenn ich mich
353 auskenne, mache ich es. Wenn ich mich nicht auskenne, dann tut
354 es mir leid.“ (18:03)

355

356 I: Okay. Also das ist schon noch bewusst und aktiv sozusagen/

357

358 FÜ2: Ja. Also ich glaube, man muss sowieso immer Marketing ma-
359 chen. Wenn man kein Marketing macht, glaube ich, funktioniert es
360 in der heutigen Zeit nicht mehr, also das würde ich wirklich
361 jedem empfehlen, Marketing. Und eben vielleicht zu schauen, wel-
362 che Branche oder wo habe ich die besten Kontakte. Was gefällt
363 mir? Was macht mir Spaß? Und da dann aktiv offline und online
364 eben Marketingmaßnahmen durchzuführen. Weil ich glaube, sonst
365 dann wird es sehr schwer. (18:46)

366

367 I: Ja. Und wie schaut es da aus mit den anderen Fachgebieten,
368 die Sie daneben auch eben noch haben, durch die Aufträge? Machen
369 Sie da auch bewusst Marketing oder spezifisch für die Abfall-
370 branche?

371

372 FÜ2: Nein.

373

374 I: Ja. Alles klar. Ist auch sehr interessant.

375

376 FÜ2: Ja, ich habe mir halt überlegt, wo steche ich am meisten
377 heraus, nicht? Also einfach so diese *unique selling position*. Wo
378 bin ich jetzt eine der wenigen, nicht? Dass man vielleicht auch
379 ein bisschen mehr Aufmerksamkeit erzeugt, nicht? Dass der eine
380 sagt: „Das ist aber interessant, Abfallbranche?“ (lacht)
381 Nicht? Also ich kenne nur die, die machen Technik, die anderen
382 machen Marketing und der macht Recht, nicht? Aber Abfall? Also
383 es geht eben auch oft darum, einfach das Interesse halt ein
384 bisschen zu forcieren, sage ich jetzt einmal. (19:40)

385

386 I: Ja. Also war das eine Ihrer Hauptstrategien? Oder ist nach
387 wie vor?

388

389 FÜ2: Das war, ja, das war die Hauptstrategie. Wie komme ich weg
390 von diesem gut und günstig Markt unter Anführungszeichen oder
391 auch von den Agenturen und dem Ganzen. Hole mir erfolgreich
392 direkt Kunden und spreche sie wirklich auch gezielt an, nicht?
393 Und das geht eigentlich nur, wenn ich weiß, wie sie denken. Und
394 das weiß ich eben nur dann, wenn ich viel mit ihnen geredet habe
395 und mich viel mit ihren Texten auseinandergesetzt habe etc. und
396 ich manchmal in ihren Veranstaltungen drinnen sitze. Dann weiß
397 ich, okay, so denken sie oder das ist jetzt für sie wichtig oder
398 da haben sie Probleme, dann denke ich mir: „Okay, vielleicht

399 könnte ich da jetzt noch etwas dazu schreiben oder könnte da
400 noch irgendwie etwas schicken.`` Ja. (20:22)

401

402 I: Ja. Also Sie versetzen sich da sozusagen in den Kunden hinein
403 und/

404

405 FÜ2: Genau, ich versuche es.

406

407 I: Ja.

408

409 FÜ2: Ja, weil ich glaube, das ist so eine der wenigen Strategien,
410 die funktioniert. Wenn man sich so in die Leute hineinversetzen
411 kann und man weiß: „Okay, der hat das und das Problem“ und das
412 Problem versuche ich dann zu lösen für ihn. Weil die Frage ist
413 dann immer, warum soll er jetzt mehr ausgeben, keine Ahnung, vor
414 allem im Technikbereich sind dann viele so: „Ja, Google
415 Translate, DeepL, das funktioniert ja alles so super!“, nicht?
416 Dann sage ich halt: „Ja/ Weiß nicht, ich habe letztes Mal ein
417 Gespräch gehabt, also vorher war es ein potenzieller Kunde, jetzt
418 ist es ein Kunde, das war dann so das Gespräch, er dann so: „Ja,
419 man kann das ja irgendwo eingeben und dann halt ein bisschen
420 umwandeln, nicht?“ Dann habe ich gesagt: „Ja, aber wenn ich es
421 jetzt auf die Website oder so stelle und wir machen jetzt ein
422 *Transcreation* zum Beispiel, nicht? Also wir versuchen das sehr
423 Englisch zu formulieren“, habe ich gesagt. „Und dann auch na-
424 türlich auch den Kunden anzusprechen und/ Ich habe ihm dann ein
425 Beispiel gegeben, zum Beispiel Hausmüll, kann man ja im Engli-
426 schen als *domestic waste* zum Beispiel übersetzen oder als *mu-
427 nicipal solid waste*, nicht? Und dieses *msw* das ist natürlich
428 dieses coole wissenschaftliche, wir sind jetzt so lässig, wir
429 kennen uns aus, nicht? Und da habe ich zu ihm gesagt: „Dann
430 nehmen wir aber das und das kann aber jetzt zum Beispiel irgend-
431 eine Übersetzungssoftware nicht.“ Oder wir haben dann darüber
432 geredet, wie man am besten eben diesen, also Durchsatz, ich weiß
433 nicht ob Ihnen das was sagt, also von einer Maschine wieviel da
434 eben durchgeht. (...) (21:57)

435

436 I: Ja, sagt mir jetzt nichts aber okay, ja.

437

438 FÜ2: (...) *Output*, nicht? Und dann hat er dann zu mir gesagt:
439 „Das geht dann sicher (unv.)“ Und dann habe ich gesagt: „Nein,
440 da machen wir *Output*, nicht? Das was aus der Maschine heraus-
441 kommt, weil das klingt viel besser.“ „Aja!“, hat er dann
442 gemeint, nicht? Und irgendwie kommt man da so ins Gespräch und
443 dann hat er gesagt: „Nein, dann werde ich mich melden, das passt
444 schon!“ Und dann habe ich den Auftrag auch gekriegt. Irgendwie
445 versuchen sich in Kunden hineinzuversetzen und auch Beispiele zu
446 bringen, nicht? Was bei meinen Kunden ist, die können oft sehr
447 gut Englisch, nur sie können halt das Formulieren nicht. Und bei
448 mir ist es auch so, ich arbeite nicht alleine, sondern ich ar-
449 beite immer mit einer britischen Kollegin zum Beispiel zusammen,

450 die dann meine Übersetzungen nach Schäden verschönert, sage ich
451 jetzt einmal. Oder die die Übersetzung macht, wenn ich sage:
452 „Nein, ist mir jetzt zuviel.“ Und ich schaue dann noch einmal
453 darüber. Aber man muss eben irgendwie den Kunden verstehen und
454 dann kann man es auch verkaufen. (22:47)

455

456 I: Verstehe.

457

458 FÜ2: Wenn ich weiß, was ist ihnen wichtig.

459

460 I: Ja. Ist es da im Laufe der Zeit, also hat es da Kunden gegeben,
461 die jetzt gewusst haben, wie wichtig es ist, dass Sie jetzt
462 spezialisiert sind? Also ist das Bewusstsein bei Ihren Kunden da
463 gewesen oder ist das unterschiedlich?

464

465 FÜ2: Also das Bewusstsein ist kaum da. Deswegen war es für mich
466 so wichtig, mich eben in einer Branche, also in der festzusetzen
467 sozusagen. Einfach deswegen, damit man weiß, okay wie denken sie
468 und wie kann ich ihnen das dann auch erklären. Weil ich glaube,
469 das Bewusstsein ist in Österreich nicht da. Also ich habe jetzt
470 nicht den Eindruck, dass die meisten Leute wirklich auch oft
471 verstehen, wie sie im Englischen oder so auch klingen auf di-
472 versen Kanälen oder Webseiten. Ich glaube, das ist oftmals auch
473 etwas schwierig. Und im Englischen hat man halt den Vorteil,
474 dass die Leute schon etwas Englisch können und wenn man dann
475 halt verschiedene Beispiele bringt und das auch begründen kann,
476 dann sind sie auch viel offener, um zuzuhören. Und dann auch zu
477 sagen: „Okay, nein, dann machen wir das“ oder „Dann kriegen
478 Sie den Auftrag“, nicht? (23:56)

479

480 I: Das heißt sobald der Kunde das Beispiel gesehen hat und ir-
481 gendwie verstanden hat, dass Sie sich da auskennen und das gut
482 erklären können, dann war das Bewusstsein einfach da? Und Sie
483 haben den Auftrag gekriegt dann.

484

485 FÜ2: Ja, ich habe dann noch/ Was sie oft sehen wollen ist so ein
486 Portfolio, damit sie wissen, was sie bekommen. Und das habe ich
487 auf meiner Website und das schicke ich dann mit, meistens. Also
488 ich sage dann: „Ich habe noch ein Portfolio, ich schicke Ihnen
489 das.“ Dann sehen sie, ah, sie hat für den und den Kunden gear-
490 beitet. Dann ist der und der Kunde auch schon ein Name, sage ich
491 jetzt einmal, in der Abfallwirtschaft. Aha, ja dann kann das ja
492 nicht, also, so schlecht sein unter Anführungszeichen. Weil man
493 hat auch das Problem, wenn man jetzt keine Firma ist, sage ich
494 jetzt einmal, dass größere Firmen auch irgendwie Angst haben,
495 dass man jetzt auch irgendwie nicht pünktlich ist, dass man nicht
496 pünktlich liefert, dass man ausfällt, dass irgendetwas ist,
497 nicht? Dass man nicht so professionell ist, nicht? Das ist auch
498 leider etwas, was man, wenn man jetzt nicht ein EPU (?) ist oder
499 so, nicht? Und wenn man dann sagen kann, okay, zuerst erklärt
500 man es ihnen und dann schickt man eben noch das Portfolio und

501 dann sehen sie auch, die hat schon für den und den gearbeitet
502 und das sind auch Namen in der Branche eben, dann sagen sie dann
503 auch: „Okay“. (25:06)

504
505 I: Ja. Das heißt/

506
507 FÜ2: Dann muss die was können. (lacht)

508
509 I: Ja. Also die Firmen sehen dann, dass Sie für andere Firmen in
510 der Branche schon viel gearbeitet haben und da war dann das
511 Vertrauen in Sie da, soweit ich das jetzt sehe? Weil die Refe-
512 renzen einfach da waren.

513
514 FÜ2: Genau. Also ich würde sagen, Referenzen sind doch schon
515 wichtig, weil, ja. Weil die dann gesagt haben: „Okay, Sie haben
516 für“ - zum Beispiel Lindner, ist einer meiner größeren Kunden
517 - „Sie haben für Lindner Recyclingtech gearbeitet.“ Und das
518 ist in dem Bereich, was jetzt ein kleinerer betrifft, ein großer
519 Name, weil es ein Nischenbereich ist. Und da gibt es ein paar
520 größere, internationale Unternehmen und da ist es halt sehr in-
521 teressant, dass dieses kleinere Unternehmen halt wirklich unter
522 diesen großen, sagen wir jetzt einmal, in dieser Nische ist. Ja.
523 (25:54)

524
525 I: Okay. Ja, das ist ein interessanter Aspekt, wie die Kunden
526 das sehen auch und ob sie es verstehen. Sie haben vorher jetzt
527 nur eine Sache erwähnt, die mich interessiert und zwar, dass Sie
528 eben auch die Übersetzungen von einer anderen Korrekturleserin
529 überprüfen lassen. Und da ist eben ein Thema aufgetaucht, das
530 mich interessiert und zwar: Wie wichtig das für Sie ist, dass
531 sich eben die Korrektur lesende Person in dem Fachgebiet gut
532 auskennt, sich auch vielleicht spezialisiert hat oder wie wich-
533 tig das Fachwissen ist. Oder ob Sie dann eben sagen, diese Person
534 ist eher für das sprachliche zuständig, Sie sind der Experte,
535 die Expertin. (26:32)

536
537 FÜ2: Ja, also mir ist es nicht so wichtig, dass sich die Person
538 in dem Bereich auskennt, weil wenn irgendetwas falsch oder un-
539 verständlich korrigiert wurde, dann erkläre ich ihr das einfach
540 schnell, wie das genau war. Deswegen, also mir ist es wichtig,
541 dass es jemand ist, der sehr gerne kreativ formuliert. Der biss-
542 chen weiter weg geht vom Text, der jetzt/ Also ich brauche jetzt
543 niemanden, der mir irgendwelche Grammatikfehler oder irgendetwas
544 ausbessert, da sind normalerweise keine drinnen. (lacht) Aber
545 dass dieser österreichische *Flavor* hinausgezogen wird. Verstehen
546 Sie was ich meine? (...)

547
548 I: Ja.

549
550 FÜ2: (...) Also, weil diese ganzen Broschüren, die gehen ja dann
551 zum Beispiel an die Händler in Großbritannien. Der liest das,

552 der weiß sofort, dass das von einem Österreicher ist. Es tut mir
553 leid, aber die wissen das sofort, dass das irgendwie von einem
554 Ausländer formuliert wurde, auch wenn man jetzt Übersetzerin
555 ist. Also das ist so. Und da ist eben die britische Kollegin
556 dann dafür zuständig, dass sie Sachen so umformuliert oder bei
557 mir eben nachfragt, wenn sie nicht weiß, wie sie es umformulieren
558 soll, wenn es wirklich komisch klingt, nicht? Weil es wird ja
559 gedruckt, das sind jetzt keine, sage ich einmal, Texte zur In-
560 formation, nicht? Wo man sagt, okay, wenn das jetzt ein bisschen
561 komisch klingt, ist das ja noch okay. Nein, sondern die Kunden
562 wollen wirklich Sachen haben, die druckreif sind. Und meiner
563 Meinung nach, etwas Druckreifes alleine zu schaffen, das schaffe
564 ich nicht. Und das möchte ich auch nicht verkaufen. (28:00)
565

566 I: Okay, also die zweite Person ist dann eher eben dafür zustän-
567 dig, dass es dann wirklich eben druckreif ist, dann im Zielland
568 passt und weniger jetzt irgendwie inhaltlich zu vergleichen, ob
569 die Übersetzung inhaltlich zum Beispiel jetzt korrekt ist, okay.
570

571 FÜ2: Genau. Ja, also sie können gerne nachfragen bei mir und ich
572 erkläre warum ich das jetzt so geschrieben habe und nicht so und
573 so. Das mache ich gerne. Aber normalerweise, man arbeitet dann
574 immer gerne mit zwei, drei Kolleginnen eben, die kennen sich
575 dann schon aus. Vorher erkläre ich ja öfter mal, was zum Bei-
576 spiel, was am Anfang nicht klar war, war was Ersatzbrennstoff
577 ist. Es ist nicht flüssig, es ist einfach Hausmüll, der zerklei-
578 nert wird, der von Metallen, Steinen, etc. befreit wird und ja.
579 Weil natürlich, wenn man denkt das Ganze ist flüssig, dann for-
580 muliert man irgendwelche Sätze um oder denkt sich, warum steht
581 das jetzt so komisch da, nicht? Und dann habe ich es einfach
582 erklärt: „Nein, das ist fest und deswegen steht das jetzt so
583 und so da“, nicht? (28:59)

584
585 I: Okay, ja. Alles klar. Ja, vielen Dank. Abschließend würde ich
586 einfach noch einmal die Fakten noch einmal wiederholen, weil man
587 vergisst ja dann auch Sachen teilweise im Interview. Und zwar,
588 ob Sie mir noch einmal ganz kurz nennen könnten, wo Sie studiert
589 haben und wann genau? Also die Jahre vielleicht. Genau.

590
591 FÜ2: Okay.

592
593 I: Wenn Sie es nicht wissen, ist es auch okay. Sie können mir
594 auch schreiben nachträglich, das ist gar kein Problem.
595

596 FÜ2: Ich glaube, es ist auf LinkedIn auch. 2004 bis 2007, glaube
597 ich, war der Bachelor in Übersetzen und Dolmetschen. Damals hat
598 es noch Bakkalaureat geheißen. Und dann von 2007, ich glaube im
599 Oktober, bis 2010 war dann der Master Konferenzdolmetschen. Aber
600 es steht auf LinkedIn auch oben, also. (29:51)

601
602 I: Ja. Alles klar, dann kann ich dann eh auch nachlesen.

603
604 FÜ2: Ja, da können Sie nachschauen.
605
606 I: Und wie lange sind Sie jetzt als Übersetzerin tätig? Also
607 ganz unabhängig von Studienabschluss, also wie viele Jahre wür-
608 den Sie sagen, arbeiten Sie jetzt generell als Übersetzerin und
609 wie lange jetzt in der spezifischen Branche?
610
611 FÜ2: Also, das ist jetzt eine gute Frage. Also wirklich profes-
612 sionell damit angefangen habe ich 2010 eben im März. Ich habe
613 mich aber eigentlich für das Studium entschieden, weil ich 2004
614 bei einer Mailänder Firma damals ein Praktikum als Übersetzerin
615 gemacht habe. Sprich, da war auch irgendwie dieses Bewusstsein
616 auch gar nicht da, dass man einen Abschluss oder irgendetwas
617 braucht. Ich habe einfach sehr gut Italienisch können und die
618 haben gesagt: „Ja, wir nehmen Sie jetzt. Sie sollen das alles
619 jetzt übersetzen.“ Und da bin ich halt darauf gekommen, das
620 klingt so suboptimal. (lacht)
621
622 I: Stimmt! Ja. (lacht)
623
624 FÜ2: Das klingt so komisch, aber ich meine die haben das damals
625 wirklich auf die Website geschrieben.
626
627 I: Echt?
628
629 FÜ2: Ja, ich glaube das steht noch immer oben. (lacht) Also ja.
630 Das war, also ja es gibt einfach Firmen, die haben da einfach
631 kein Bewusstsein für das, nicht? Und für mich war es natürlich
632 toll. Ich habe Italienisch geliebt und habe natürlich gesagt, ja
633 das Praktikum mache ich natürlich, nicht? Vor der Uni. Die drei
634 Monate. Und ich habe damals habe ich mir eben überlegt: „Was
635 soll ich jetzt studieren? Sprachen will ich nicht studieren. Was
636 mache ich jetzt genau?“ Und dann war es halt so, ich habe
637 gemerkt, das klingt echt nicht gut. Und daraufhin habe ich mich
638 eben entschlossen in Wien das zu studieren. Also, aber ich habe
639 mich dann eigentlich auf das Studium konzentriert und habe keine
640 Übersetzungen mehr gemacht, weil ich mir gesagt habe: „Das
641 klingt im Moment nicht. Das mag ich nicht.“ Und dann 2010 wieder
642 und fertig, da habe ich gesagt: „So, jetzt mache ich, jetzt
643 steige ich ein!“ (31:42)
644
645 I: Okay.
646
647 FÜ2: Ja. Also wirklich 2010 eigentlich.
648
649 I: 2010. Das heißt es ist so ein zehnjähriges Jubiläum von den
650 Übersetzungen her. (lacht)
651
652 FÜ2: Genau! (lacht)

653

654 I: Dieses Jahr. Ja. Na toll. Ich glaube, dann war es das bei mir
655 jetzt mit den Fragen und ja. Vielen Dank!

Fachübersetzerin 3, 17.1.2020

Dauer: 29:45

1 I: Ja also, meine erste Frage ist eigentlich einmal ganz grob,
2 ob du mir erzählen kannst, wie so dein Weg als Übersetzerin war,
3 von Beginn des Studiums bis jetzt in Hinblick auf Fachgebiete
4 und Spezialisierungen.

5

6 FÜ3: Ja, also ich habe zunächst einmal in Italien studiert. Ein
7 dreijähriges Studium. Das Bachelorstudium habe ich in Italien
8 absolviert. Und dann bin ich nach Österreich gezogen. Damals gab
9 es noch nicht in Österreich diese Kombination Bachelor und Ma-
10 ster. Da habe ich mich eigentlich für das Diplomstudium ange-
11 meldet und mir wurden ungefähr zwei Jahre und ein Semester an-
12 gerechnet und da habe ich einfach das Semester nachgeholt und
13 eben eigentlich Dolmetschen studiert, Konferenzdolmetschen. Aber
14 der Bachelor war damals in Italien so organisiert, dass man schon
15 bereits übersetzt hat, also schon Übersetzungserfahrung sammeln
16 konnte und ich habe dann damals auch schon angefangen zu arbeiten
17 nebenbei und Übersetzungen zu machen, hauptsächlich für Agentu-
18 ren ohne Spezialgebiete, so wirklich alle Texte auszuprobieren.
19 Dann nach dem Studium habe ich angefangen zunächst einmal für
20 Agenturen zu arbeiten, wo man dort auch nicht wirklich viele
21 Fachbereiche entwickeln kann. Und dann habe ich geschaut, dass,
22 also gesehen, dass es sehr mühsam ist immer sich in alle mögli-
23 chen Bereiche einzulesen, dass es doch besser ist und das war
24 auch die Tendenz damals auch schon auf der Universität, dass man
25 sich spezialisieren soll, nur wie - ist das schwierige. Ich habe
26 damals angefangen für einen Kunden zu arbeiten, der im Archi-
27 tekturbereich einer Fachzeitschrift veröffentlicht hatte, für
28 Architekten und Planer. Und da habe ich angefangen mehr Infor-
29 mationen zu recherchieren allein, mir durch die Texte, durch die
30 Übersetzung Erfahrung zu bekommen und für den Kunden habe ich
31 relativ lange gearbeitet, ungefähr so fünf oder sechs Jahre. Das
32 war in einer Zeitschrift, die viermal im Jahr veröffentlicht
33 wurde, also ungefähr 100 Seiten und ich war für die ganze ita-
34 lienische Ausgabe zuständig, also es war wirklich eine sehr ver-
35 tiefte Arbeit und das ist ja die Basis gewesen eigentlich, für
36 meine erste Spezialisierung und zwar Architektur, wobei ich im-
37 mer wieder mit Architektur und Kunst zu tun gehabt habe, also
38 das war auch meine Leidenschaft. Es ist sehr schwierig, einen
39 Fachbereich zu entwickeln, eine Spezialisierung zu entwickeln,
40 wenn man kein Interesse hatte, das ist schwierig. Richtig. Und
41 dann eben, durch andere Kunden, bin ich auch zum nächsten Spe-

42 zialgebiet gegangen und zwar diese Eisenbahn- und Infrastruktur-
43 spezialisierung. Ich habe, vor vielen Jahren bereits, für
44 Kunden gearbeitet, wo da Schulungen gemacht worden sind für die
45 Eisenbahn in Italien in verschiedenen Regionen und da war es
46 möglich, also das war sehr gut, weil da war es möglich, wirklich
47 Handbücher zu bekommen. Bei diesen Schulungen ist es so, man
48 dolmetscht, aber es ist auch auf der anderen Seite so, dass man
49 selber auch dort sitzt und Sachen auch passiv, oder auch aktiv
50 bei der Vorbereitung, lernt und auch mitnimmt. Da waren Schu-
51 lungen über die ganzen Komponenten im Zug und da ist man am
52 Anfang schon ein Profi, weil man ja so viel kennt, weil man sonst
53 nicht wirklich sich bei einer Spezialisierung, entweder hat man
54 einen Kurs besucht oder allein kann man das nicht wirklich ver-
55 tiefen. Weil da gab es auch die Möglichkeit, es gab immer am
56 Nachmittag die Möglichkeit beim Zug bestimmte Komponenten zu
57 sehen, da ist es um die Wartung gegangen, deswegen war es mög-
58 lich, auch Sachen tatsächlich zu sehen, nicht nur in einem Buch
59 Glossare zu machen, wo man einfach keine Ahnung hat, was es
60 wirklich ist. Richtig, und dann weiterhin habe ich dann für einen
61 anderen Kunden in dem Bereich gearbeitet und dann auch eine ganze
62 Arbeit von Terminologie, Aufbau auch gemacht und deswegen war
63 sie auch eine sehr gute Bereicherung, um neue Erkenntnisse ein-
64 fach anzueignen. So bin ich zu meinen zwei Hauptgebieten eigent-
65 lich gekommen. (05:21)

66
67 I: Ok, ja vielen Dank mal für die erste Erzählung. Das klingt
68 wirklich sehr interessant. Sie haben gesagt, die zwei Fachge-
69 biete sind Ihre Hauptgebiete, richtig? Also die Architektur und
70 dann Eisenbahninfrastruktur, dieser Bereich?

71
72 FÜ3: Ja. Genau, und da geht es auch um Architektur im Grunde
73 genommen. Architektur ist nicht nur Gebäude, sondern auch Tunnel
74 und diese großen, dann Bauwerke. Und da ist es schwer zu unter-
75 scheiden, gehören die jetzt zur Architektur oder Eisenbahn, weil
76 Eisenbahntunnel, das wäre eine Architektur und auch Eisenbahn,
77 zum Beispiel. (06:02)

78
79 I: Ja, das hängt dann zusammen, natürlich, ja. Und Sie haben
80 vorher erwähnt, dass Leidenschaft bei Ihnen bei der Architektur
81 eine Rolle gespielt hat? Also, das heißt, da war, war da per-
82 sönliches Interesse für den Bereich immer schon vorhanden? Also
83 auch schon beim Studium oder früher? Oder hat sich das dann mit
84 der Zeit entwickelt? (06:21)

85
86 FÜ3: Ja, ich habe mich immer für Kunst und Architektur interes-
87 siert und deswegen habe ich dann zum Beispiel auch an der TU
88 manche Veranstaltungen auch besucht im Bereich Architektur, Ar-
89 chitekturgeschichte, also man vereint ein bisschen persönliches
90 Interesse mit vielleicht weiter vertiefender Literatur oder Lek-
91 turen oder sogar Lehrveranstaltungen oder Kursen. (06:53)

92

93 I: War das beim Eisenbahnbereich auch so, dass da persönliches
94 Interesse vorhanden ist? Also für alle Ihre Fachgebiete, oder
95 ist das unterschiedlich.

96
97 B. Also, ich würde jetzt nicht sagen, dass ich am Anfang, also
98 vor sechs Jahren, gesagt hätte: „Ach toll, Eisenbahn!“, weil
99 das stimmt nicht. Ich habe diesen großen Dolmetscherauftrag be-
100 kommen, es ist immer über mehrere Jahre gegangen, es war immer
101 im Sommer, wo diese Kurse stattgefunden haben und da habe ich
102 eben bemerkt, das interessiert mich sehr. Und es ist auch eine
103 Möglichkeit wirklich auch diese ganzen Bauteile zu sehen. Es ist
104 sehr anstrengend, wenn man was übersetzen soll und man wirklich
105 nicht weiß, was ist das, wie schaut es aus, wozu brauche ich
106 das. Das ist nicht wirklich interessant, sowas zu übersetzen.
107 Aber wenn ich weiß, ich kann mich sehr viel in Themen interes-
108 sieren, wo ich was damit anfangen kann, selbst wenn sie jetzt
109 nicht so artistisch oder künstlerisch sind, wie Kunst oder Ar-
110 chitektur. Das ist auch technisch und wenn ich genau sehe: „das
111 funktioniert so, das sieht so aus, so wird gewartet“, da hat man
112 einen besseren Bezug und da kann schon Interesse entstehen.
113 (08:22)

114
115 I: Ja. Also, ist es für Sie wichtig, generell, dass Sie sich,
116 egal ob von Anfang an oder, ob sich das jetzt entwickelt hat,
117 dass das Interesse besteht für das Thema? Also ist es für Sie
118 leichter zu übersetzen, wenn Sie sich dafür interessieren?
119 (08:40)

120
121 FÜ3: Ja, also, ich glaube schon, dass man Interesse haben soll,
122 für das was man macht, ansonsten ist es wirklich nur eine Bela-
123 stung. Es gibt mehrere Texte, die wirklich sehr schwierig sind,
124 wirklich sehr technisch. Man muss sehr eng mit den Kunden zu-
125 sammenarbeiten, man muss sich in ein Thema einarbeiten, dass
126 sehr schwierig ist und ich glaube, wenn man kein Interesse hat,
127 dann wird es wirklich nicht gut gelingen, denke ich mir. (09:12)

128
129 I: Ja. Sie haben ja vorher erwähnt, dass Sie wussten, dass spe-
130 zialisieren für Sie wichtig ist. War das immer schon so, also,
131 auch als Sie noch Konferenzdolmetschen studiert haben oder ganz
132 am Anfang Ihrer übersetzerischen Tätigkeit? Haben Sie da immer
133 schon gewusst, Sie müssen sich spezialisieren oder Sie wollen
134 sich spezialisieren auf Fachgebiete? (09:34)

135
136 FÜ3: Am Anfang habe ich einfach diese zwei Säulen gehabt, Über-
137 setzen und Dolmetschen. Und mein Fokus lag vor allem auf Dol-
138 metschen. Übersetzen war nur ein bisschen eine, nicht Nebentä-
139 tigkeit, war eine wichtige Tätigkeit, aber ich war mehr auf das
140 Dolmetschen konzentriert, weil man natürlich jetzt nicht jeden
141 Tag dolmetschen kann, es ist sehr stressig, man ist sehr viel
142 unterwegs. Und dann habe ich angefangen eben für Agenturen zu
143 arbeiten und da ist Spezialisierung nicht wichtig, aber auf der

144 anderen Seite bekommt man niedrige Preise, ist man nur eine
145 Nummer, wenn man krank ist, ist das der Agentur egal, da gibt es
146 die nächste und wenn man sagt, ich hätte gerne ein bisschen mehr,
147 weil einfach das ein Hungerlohn ist, dann ist eh die nächste da,
148 die das übernehmen könnte. Und wenn man weg von diesem Markt
149 gehen möchte, wo die Preise entscheidend sind, da braucht man
150 irgendwas, wo man sagt, gut, ich habe das und deswegen kann ich
151 bessere Preise erreichen. Das geht einfach nur über eine Diffe-
152 renzierung, also mehrere Dienstleistungen anbieten oder eine
153 Spezialisierung. Also das ist ein bisschen ein Muss, wenn man
154 direkte Kunden haben möchte und wenn man gute und wahre Preise
155 erzielen möchte. (10:54)

156

157 I: Ja. Sie haben ja am Anfang gesagt, dass sich dann Architektur
158 auch ergeben hat, durch dieses Zeitschriftenprojekt, das Sie
159 dann auch mehrere Jahre hatten. Sind Sie dann auch im Laufe der
160 Zeit in diesem Bereich oder auch im anderen aktiv auf Kundensuche
161 gegangen? Also haben Sie sozusagen Marketing gemacht aktiv für
162 die Fachbereiche, damit Kunden Sie finden? (11:17)

163

164 FÜ3: Ich habe auf meiner Webseite zum Beispiel, ich habe eine
165 Webseite und da stehen meine Spezialgebiete, wobei das jetzt
166 natürlich viel zu wenig ist. Man muss sehr viel auf die Kunden
167 zugehen und man macht das viel zu wenig meiner Meinung nach,
168 weil man ja natürlich parallel arbeiten und diese ganzen anderen
169 Tätigkeiten parallel machen muss und Marketing ist immer nur ein
170 ganz kleiner Teil - viel zu klein eigentlich. Ich habe immer
171 wieder versucht, Maßnahmen zu ergreifen, wie man vielleicht Bro-
172 schüren schicken könnte oder zu den Messen zu gehen. Da bin ich
173 hingegangen, aber das ist auch sehr schwierig. Das ist nicht so
174 einfach und es ist ja auch immer schwieriger zu sagen, welche
175 Maßnahme funktioniert, welche nicht. Es ist eine Kombination von
176 Online- und Offline-Maßnahmen meistens. Das habe ich gemacht,
177 vielleicht hätte ich das mehr machen sollen, aber es ist not-
178 wendig. (12:25)

179

180 I: Haben Sie, also verstehen die Kunden, wie wichtig die Spe-
181 zialisierung ist? Mussten Sie schon öfters dem Kunden auch den
182 Mehrwert erklären sozusagen, den Sie haben durch Ihre Speziali-
183 sierung? (12:46)

184

185 FÜ3: Wenn ich jetzt an meine Kunden denke, die sich bei mir jetzt
186 melden, ich glaube, dass sie mich dann deswegen auswählen für
187 diese Themen, weil ich ja in diesem Bereich arbeite. Zum Bei-
188 spiel, was den Kunden angeht, für den ich im Bereich Eisenbahn
189 arbeite, der hat ja gezielt jemanden gesucht, der Erfahrung in
190 diesem Bereich gehabt hat, weil da geht es um sehr schwierige
191 Texte. Es geht um, meistens, wie immer, bei guten Projekten
192 (...) Lagen und die haben wirklich jemanden gesucht, die das
193 jetzt irgendwie kann. Ob es ihnen wirklich bewusst ist, wie
194 wichtig es ist, das weiß ich jetzt nicht, aber das ist eine gute

195 Basis, darauf kann man aufbauen und irgendwann verstehen sie es
196 wirklich und wenn sie es wirklich verstanden haben, sind wir zu
197 der Situation gekommen, wo der Preis nicht mehr eine Rolle spielt
198 und das ist genau der Punkt, wohin wir hingehen wollen eigent-
199 lich. (13:56)

200
201 I: Ja. Bezuglich Weiterbildungen, also du hast ja erwähnt die
202 Schulungen, die du auch gemacht hast. Hat es, gibt es da, also,
203 hast und regelmäßig Fortbildungen oder Weiterbildungen jeglicher
204 Art gemacht in den Fachgebieten, bzw. hast du das vor, also ist
205 das fester Bestandteil oder ist das eher so, wenn sich eine
206 Schulung ergibt, dann macht man die, oder ist das auch aktiv,
207 dass man das sucht? (14:24)

208
209 FÜ3: Richtig, also man versucht, ein bisschen offen zu sein und
210 sich umzuschauen, was gibt es, was tut sich in der Branche, aber
211 es ist auch sehr schwierig, an diesen Veranstaltungen teilzu-
212 nehmen. Viele kosten sehr viel, zum Beispiel in dem Eisenbahn-
213 bereich gibt es mehrere Veranstaltungen, die kosten sehr viel.
214 Man versucht auch das zu machen, was man kann, die Zeit ist ja
215 knapp und wenn man denkt: „Ich muss in dieser Zeit arbeiten,
216 Marketing machen, Angebote machen und Rechnungen schreiben und
217 noch zu den Veranstaltungen hinzugehen.“ Es ist schwierig, ja.
218 Ich habe immer wieder versucht, etwas zu machen. Manchmal geht
219 es, weil man ja auch trotzdem so Perioden hat, wo man weniger
220 Arbeit hat, da kann man mehr machen und Zeiten, wo es einfach
221 nicht geht, und da geht es einfach nicht. Sollte ein fester
222 Bestand sein, Bestandteil sein, ob man das schafft, ist eine
223 gute Frage, man bemüht sich. (15:32)

224
225 I: Natürlich. Haben Sie da auch zum Beispiel sich Bücher be-
226 stellt, machen Sie auch das oder auf welche Art oder Weise eignen
227 Sie sich sonst noch Wissen an? Oder geschieht das im Zuge der
228 Aufträge dann auch? (15:45)

229
230 FÜ3: Ja, natürlich, beim Übersetzen lernt man auch sehr viel
231 mit. Wenn ich sehe, ja da ist ein Buch, das mir helfen könnte,
232 bestelle ich mir das gerne. Es ist aber, man muss ja auch sich
233 die Zeit nehmen, diese Bücher dann auch zu lesen, ja? Ist auch
234 die Frage, ob man auch noch dafür Zeit findet. Ich würde sagen,
235 dass alles eine Rolle spielt. Ein bisschen das durch Bücher, ein
236 bisschen durch Veranstaltungen, die sich zufällig ergeben, ein
237 bisschen durch die Übersetzungen. Und auch bei den Kooperationen
238 mit den Kunden lernt man sehr viel mit. Manchmal, ich war einmal
239 auch eingeladen bei einer Sitzung für dieses Projekt im Eisen-
240 bahnbereich. Da musste ich nicht dolmetschen, aber ich hatte das
241 Glück, auch mit einbezogen zu werden, das machen die Wenigsten.
242 Und da habe ich unheimlich viel gelernt, weil da hatte ich ein
243 Aha-Erlebnis: „Ach, das haben Sie gemeint, jetzt weiß ich es.“
244 Das passiert viel zu wenig. Weil ja die Übersetzer immer noch
245 was Externes sind und nicht als Teil, als Mitglied, natürlich

246 sind sie kein Mitglied der Firma. Also, wenn, Sie sind allzu oft
247 als irgendein Element, das nicht dazugehört. (17:12)

248
249 I: Ja. Weil Sie gerade so Kooperationen so angesprochen haben,
250 Wissensaustausch. Gibt es da auch Personen, auf die Sie zum
251 Beispiel zugehen, wenn Sie einmal Fragen zum Fachgebiet haben?
252 Andere Übersetzer, Personen eben von der Firma. Also, dass Sie
253 da Rückfragen stellen auch? (17:34)

254
255 FÜ3: Also Rückfragen stellen ist ganz wichtig, weil wir können
256 nicht alles wissen und es ist auch falsch, davon auszugehen,
257 dass es, selbst wenn man eine Spezialisierung hatte, dann wirk-
258 lich alles weiß. Ich habe die Situation gehabt, wo ich Texte
259 übersetzen soll und nicht einmal der Kunde hat sich manchmal bei
260 den Texten ausgekannt, weil es war ja eine lange Ausschreibung,
261 jeder schreibt ein Kapitel, weil sich die Person sich in diesem
262 Bereich auskennt, aber beim zweiten Kapitel kennt sich diese
263 Person nicht da aus und deswegen muss auch Rückfrage halten,
264 Rücksprache halten und da zeigt es schon, wie wichtig es ist,
265 miteinander zu kooperieren und mit dem Kunden auch das so zu
266 kommunizieren: „Schauen Sie, fragen Sie den Kollegen, viel-
267 leich weiß der Kollege das zufällig“, und wenn man das jetzt
268 so kommuniziert, bekommt man schon sehr viele Informationen.
269 Also ich habe zum Beispiel bei den Kunden die Erfahrung gemacht,
270 da sind sie froh, dass jemand überhaupt Fragen stellt, weil das
271 heißt ja, man setzt sich mit den Texten sehr tief auseinander
272 und da kann man auch sagen: „Schauen Sie, das passiert da, zum
273 Beispiel, formuliert ist nicht klar oder ist nicht kohärent mit
274 dem Text und führt auch zu einer Verbesserung des Originals.“
275 Also, da wissen sie das sehr zu schätzen. Und dann mein Netzwerk,
276 gibt es immer wieder andere Kolleginnen, die man fragen kann.
277 Das mache ich oft. (19:07)

278
279 I: Ja, alles klar. Ein Faktor, der mich auch interessiert, den
280 ich am Anfang noch nicht so bedacht habe, das ist auch die
281 Korrekturleser. Also haben Sie für Ihre Übersetzungsaufträge
282 Korrekturleser, mit denen Sie immer zusammenarbeiten? (19:25)

283
284 FÜ3: Ja, also alles, was aus meiner Mailbox so quasi rauskommt,
285 ist immer doppelt gecheckt, ja. Weil es für mich so wichtig ist,
286 weil viele glauben, dass es gar nicht notwendig ist, weil ich in
287 meiner übersetze. Ich übersetze immer nur in meine Mutterspra-
288 che. Texte aus dem Italienischen ins Deutsche leite ich an Kol-
289 leginnen weiter und wir haben so im (...) des Netzwerkes so wie
290 ein Konto sozusagen. Ich lese die Texte von den anderen Korrektur
291 und die lesen meine Korrektur. Und so ist es auch gut, weil man
292 ja auch immer wieder weiß, was der andere da im Text geschrieben
293 hat und wenn einmal ich krank bin und eine Kollegin mir was
294 übernehmen soll, dann hat sie eine Ahnung davon. Natürlich kann
295 man das machen nur mit sehr guten Kolleginnen. Das ist in der
296 Vergangenheit bei mir nicht immer so der Fall gewesen, jetzt

297 habe ich eine gute Gruppe aufgebaut und das ist unabdingbar. Das
298 ist sehr wichtig. Weil, wir sind alle unter Stress, wir haben
299 sehr viel, wir müssen parallel so viele Sachen machen und es ist
300 sehr schwierig und irgendwas übersieht man immer. (20:48)

301
302 I: Ja. Wie wichtig ist Ihnen da auch, dass sich die zweite
303 Person, die da korrekturliest in dem Fachgebiet auskennt? Spielt
304 das eine Rolle, oder sagen Sie da, Sie sind die Expertin und die
305 Korrekturlesende Person schaut auf das Sprachliche oder hat das
306 Fachgebiet auch eine Rolle? (21:05)

307
308 FÜ3: Ich habe mehrere Personen, mit denen ich zusammenarbeitet.
309 Ich versuche es immer, für Texte zum Beispiel im Eisenbahnbe-
310 reich, an zwei Kolleginnen, die weiterzuleiten, wo ich weiß, die
311 haben auch ein bisschen in diesem Gebiet gearbeitet. Was die
312 Terminologie angeht, da bin ich meistens so ziemlich sicher,
313 weil die habe ich mit den Kunden abgesprochen oder kommt von
314 meiner Translation-Datenbank, wo ich das ganze freigegeben habe,
315 weiß, das stimmt wirklich. Aber es sind oft zum Beispiel Sachen,
316 wo man einen Satz nicht so richtig gelesen hat oder falsch in-
317 terpretiert hat und da ist es gut, wenn man eine andere Meinung
318 hat. (21:55)

319
320 I: Ja, also das spielt schon auch eine Rolle, dass sich inhalt-
321 lich auch die Person, die das Korrekturliest, ein bisschen aus-
322 kennt. Also, wenn ich das richtig verstanden habe, teilen Sie
323 das dann so zu, dass wenn diese Person Zeit hat, die sich auch
324 auskennt, zum Beispiel im Eisenbahnbereich, dann geben Sie das
325 der Person zum Korrekturlesen. (22:14)

326
327 FÜ3: Ja.

328
329 I: Okay, alles klar. Vorher haben Sie noch erwähnt, dass Sie ins
330 Italienische übersetzen? Können Sie mir noch mal kurz Ihre Spra-
331 chen nennen, die Sie, in denen Sie arbeiten beim Übersetzen?
332 (22:30)

333
334 FÜ3: Ich arbeite fast nur aus dem Deutschen ins Italienische.
335 Anfragen aus dem Italienischen ins Deutsche leite ich immer wei-
336 ter, da mache ich Lektorate im Sinne von, dass ich schaue, dass
337 alles gut verstanden wurde oder eben sagen: „Nein, kann man
338 noch ein bisschen weiterrecherchieren“, aber natürlich greife
339 ich jetzt nicht in die Sprache ein, weil das ist nicht meine
340 Muttersprache. Aber man kann sehr gut trotzdem mit zwei also
341 Muttersprachen das ganz gut checken. Und diese Doppelkontrolle
342 funktioniert auch sehr gut. Und dann habe ich Englisch, aber
343 immer nur in Kombination mit Italienisch. Aus dem Englischen ins
344 Italienische, da gibt es in Österreich natürlich nicht so viel
345 Arbeit eher vielleicht beim Dolmetschen, aber für schriftliche
346 Übersetzungen nur die eine Kombination.

347

348 I: Gibt es da Unterschiede bei den Spezialisierungen, dass Sie
349 sagen, in die eine Sprachrichtung, also ins Italienische zum
350 Beispiel, gibt es irgendwie mehr in dieser einen Fachrichtung.
351 Oder, wenn Sie jetzt eine Fachrichtung hernehmen, dass Sie da
352 einfach mehr Aufträge in die Richtung kriegen, in die eine
353 Sprachrichtung? Oder ist das ausgewogen? (23:46)

354
355 FÜ3: Nein, also ich arbeite fast nur in einer Sprachrichtung,
356 Deutsch - Italienisch, und dafür bekomme ich die meisten Auf-
357 träge. Es wäre auch für mich nicht interessant, da mehr zu wer-
358 ben, dass ich aus dem Italienisch ins Deutsche arbeite, weil ich
359 eine kleinere Marge habe, das interessiert mich weniger. Wenn
360 jemand nur, weil, es sind auch nicht alle Kunden so intelligent,
361 die genau anfragen in Bezug auf die eigenen Spezialgebiete. Es
362 kommen immer wieder auch Anfragen, die jetzt nicht so passend
363 sind, die man trotzdem übernehmen kann, weil es sind allgemeine
364 Texte. Ich glaube, werbe ganz klar, ich bin Italienerin und
365 arbeite ins Italienische, deswegen habe ich so viele Anfragen
366 für andere Sprachrichtungen nicht. (24:35)

367
368 I: Okay, verstehe. Ich hätte mich gewundert, ob Sie dann zum
369 Beispiel auch ins Deutsche Anfragen kriegen, weil es zum Beispiel
370 in dem Fachgebiet mehr ins Deutsch gibt und die leiten Sie dann
371 weiter. Aber die Kunden, soweit ich das verstehe, gehen dann
372 hauptsächlich auf Sie zu, weil Sie wissen, dass Sie ins Italie-
373 nische übersetzen? (24:50)

374
375 FÜ3: Richtig.

376
377 I: Ja, alles klar. Ja, ich glaube grob so den Weg haben Sie mir
378 jetzt gesagt. Zum Schluss würde ich gerne einfach noch ein paar
379 Fragen stellen, die noch offengeblieben sind oder wo ich nicht
380 sicher bin, ob ich mir alles gemerkt habe. Und zwar bezüglich
381 des Studiums, da haben Sie am Anfang erwähnt, dass Spezialisie-
382 rungen nicht wirklich eine Rolle gespielt haben. Also Sie haben
383 sowohl im Bachelor als auch im Master, oder? (25:17)

384
385 FÜ3: Ja, man hat immer wieder gehört, es ist wichtig, sich zu
386 spezialisieren. So genau war das, glaube ich, damals noch nicht
387 klar. Der Markt hat sich extrem geändert in den letzten 10 Jah-
388 ren. Man hat schon damals die Idee mitgegeben auf der Universi-
389 tät, jeder soll sich spezialisieren, warum und wieso war nicht
390 so klar. Themen wie Preise und Preispolitik sozusagen sind im
391 Studium nicht wirklich Teil der Lehrveranstaltungen und so wei-
392 ter. Jeder muss das für sich selbst wissen. Ja. Auch damals im
393 Studium auch nicht wirklich Module. Jetzt haben wir zum Beispiel
394 in Graz das Modul Technik und Wissenschaft oder Wirtschaft oder
395 Recht. Das ist es klar und damals zumindest auch in Italien war
396 es einfach alles gemischt. Ein bisschen zum Schauen, da ist ja
397 die tragische Übersetzung, das sind rechtliche Texte, aber so
398 genau war es jetzt nicht getrennt. (26:33)

399
400 I: Ok, also das heißt, das hat sich einfach auch in den letzten
401 Jahren gewandelt.
402
403 FÜ3: Ja, aus Notwendigkeit. Man hat es ja gesehen, wenn ich jetzt
404 einfach für Agenturen arbeite oder einfach sage, ich mache alles,
405 dann bekommt man jetzt nicht die lukrativeren Aufträge. So kommt
406 es mir zumindest vor.
407
408 I: Ja, ja. Verstehe. Ja, also mir kommt das auch so vor und ja.
409 Noch, wann haben Sie begonnen, freiberuflich zu arbeiten? Also
410 ganz unabhängig vom Studienabschluss, sondern, wann haben Sie so
411 die ersten Aufträge gemacht? Können Sie sich erinnern an das
412 Jahr? (27:16)
413
414 FÜ3: 2005 habe ich angefangen zu arbeiten. Damals eher wenig,
415 weil damals habe ich noch das Masterstudium gemacht und da habe
416 ich trotzdem nebenbei ein bisschen gearbeitet, aber ganz wirk-
417 lich ernsthaft, habe ich 2010 begonnen zu arbeiten.
418
419 I: Alles klar, also haben Sie schon zehn Jahre sozusagen, wo Sie
420 sagen, jetzt freiberuflich, auch auf den Fachgebieten, die Sie,
421 also die du genannt hast. Ich verwechsle heute das Du und das
422 Sie, aus Gewohnheit. Zehnjähriges Jubiläum dann sozusagen, von
423 2010 bis 2020. (28:00)
424
425 FÜ3: Ja, richtig, ja. Ich sehe dich jetzt nicht mehr. Ok, jetzt
426 geht es wieder?
427
428 I: Geht es wieder, ok. Da sieht man sich selber nicht so gut,
429 deswegen weiß ich das gar nicht. Aber ja, Studium hast du am
430 Anfang ja genannt, dann auch das Konferenzdolmetschen, ich
431 glaube, dann habe ich alles erfasst. Den Ort des Studiums, da
432 bin ich mir jetzt nicht mehr sicher?
433
434 FÜ3: Den Bachelor habe ich in Italien, in Turin gemacht und das
435 Masterstudium in Graz.
436
437 I: In Graz. Was war das für eine Fakultät in Turin?
438
439 FÜ3: Das war eine Schule für Dolmetsch, ein Institut für Dol-
440 metsch und Übersetzung, das war eine Privatschule. Damals ist es
441 so gewesen, dass wir in Italien die zwei großen Universitäten
442 gehabt haben (...) und Triest und dann sind mehrere Schulen,
443 Privatschulen entstanden, die ein dreijähriges Studium angeboten
444 haben, das dann als Bachelor anerkannt wurde. (29:06)
445
446 I: Und der Master dann in Graz, der war, da gibt es eh nur die
447 Karl-Franzens-Universität?
448

449 FÜ3: Da gibt es die Karl-Franzens-Universität, das Institut für
450 Translationswissenschaft. Da war die Frau Risku auch mal, ja.
451
452 I: Das stimmt, ja. Ja, alles klar, ich glaube, dann habe ich
453 jetzt die Fakten auch, Sprachkombis hast du auch genannt. Und
454 von den Fakten her habe ich alles, ja.
455
456 FÜ3: Okay. (29:35)

Fachübersetzerin 4, 21.1.2020

Dauer: 31:19

1 I: Erzähle mir mal von deinem Weg als Übersetzerin von Beginn
2 an, von deinem Studium oder vom ersten Auftrag bis jetzt so im
3 Hinblick auf deine Spezialisierungen und Fachgebiete, in denen
4 du gearbeitet hast. Und alles was du mir irgendwie erzählen
5 willst. (00:28)
6
7 FÜ4: Okay, also, es hat begonnen (unv.) 2013, da war ich mit dem
8 Bachelor fertig und bin für ein Praktikum nach Spanien gegangen
9 über den Sommer, für ein Praktikum in einem Übersetzungsbüro.
10 Über dieses Übersetzungsbüro habe ich dann im Masterstudium
11 meine ersten Aufträge bekommen. Und ich habe für dieses Über-
12 setzungsbüro dann meistens Aufträge im Bereich Tourismus, Ga-
13 stronomie, aber auch Technik gehabt und, ja, das war mal mein
14 erster Hauptkunde. Später habe ich parallel zum Masterstudium in
15 einer Anwaltskanzlei gearbeitet und habe dort eher im rechtli-
16 chen Bereich übersetzt und Sekretariatsarbeiten gemacht. Und
17 auch in Wien hatte ich dann einen Kunden, für den ich auch im
18 gastronomischen Bereich übersetzt habe. Aber mein Master war im
19 Bereich Dolmetschen, Konferenzdolmetschen. Weshalb dann, nach
20 Abschluss der Dolmetschabschlussprüfungen, mein Weg auch in
21 Richtung Dolmetschaufträge gegangen ist und sich deswegen nicht
22 zwangsweise gleich eine weitere Übersetzungsspezialisierung er-
23 geben hat. Ich habe nach dem Studium dann ein Jahr lang in
24 Frankreich gearbeitet, als Angestellte für Fachübersetzerin und
25 habe dort im Bereich Konsumgüter übersetzt. Also es waren Pro-
26 duktbeschreibungen von allen möglichen Produkten für ja, Nor-
27 malverbraucher, also von Kosmetik, über Bekleidung, Hightech-
28 Geräte, sogar Sex-Toys waren dabei. Und nach dieser Zeit in
29 Frankreich habe ich in Österreich im Bereich Politik übersetzt,
30 auch angestellt, ein Jahr lang. Und ja, nach diesen beiden Jahren
31 in der Anstellung habe ich mich komplett selbstständig gemacht als
32 Dolmetscherin und Übersetzerin. Und von da an haben Übersetzun-
33 gen circa 50 Prozent von meinem Arbeitspensum ausgemacht. Das
34 ist mehr oder weniger der Punkt, an dem ich heute stehe. Also,
35 ich übersetze derzeit nicht mehr wirklich im Bereich Tourismus
36 oder Gastronomie. Der Bereich Konsumgüter ist geblieben. Also,
37 dieses Unternehmen, für das ich gearbeitet habe, ist auch jetzt

38 einer meiner Hauptübersetzungskunden. Also das ist wahrscheinlich
39 derzeit der Hauptbereich, in dem ich sozusagen spezialisiert
40 bin. Ansonsten sind meine Übersetzungen derzeit noch etwas
41 quer durch den Gemüsegarten. Ich habe auch immer wieder mit dem
42 künstlerischen Bereich zu tun, so Referenzmaterial für eine Bio-
43 graphie zum Beispiel und habe einen anderen Hauptkunden, für den
44 ich sehr allgemeinsprachliche Texte, Zeitschriftenartikel, eher
45 im Bereich Klatschblatt einzuordnen, übersetze. (03:54)

46
47 I: Würdest du sagen, du hast dich auf der einen Seite spezialisiert,
48 zum Beispiel eben auf Konsumgüter, dadurch, dass es sich
49 durch Aufträge ergeben hat? Also eher zufällig, oder? Und auf
50 der anderen Seite ist noch, bist du auch breitgefächert unter-
51 wegs? Also, es ist sowohl als auch so ein bisschen, oder? Sehe
52 ich das richtig? (04:13)

53
54 FÜ4: Genau, genau. (Unv., leise Aufnahme) ich derzeit bei dem
55 Kunden, für den ich in diesem einen Bereich Konsumgüter über-
56 setze, die größte Expertise habe bestimmt derzeit. Das hat sich
57 eben durch die Anstellung dort auch ergeben. Es ist allerdings
58 auf diesen Kunden eigentlich beschränkt. Ich hatte nur selten
59 Aufträge im gleichen Bereich für andere Kunden. Aber ja, es ist
60 derzeit ja der Hauptbereich und der Rest ist derzeit, ja, sehr
61 breit gestreut. Aber ja, plane ich, dass es in Zukunft anders
62 ist. (lacht) (04:55)

63
64 I: Super. Und bist du jetzt, also von diesem Kunden, (unv., leise
65 Aufnahme) ist es ein Thema oder ein Fachgebiet, dass dich sehr
66 interessiert, also das mit deinen Interessen zusammenhängt? Also
67 würdest du sagen, dass du, dass du es nicht machen könntest,
68 wenn du dich nicht dafür interessierst? Oder hat das Interesse,
69 spielt das weniger eine Rolle, weil es ist halt sozusagen der
70 Job? (05:24)

71
72 FÜ4: So mittendrin. Ich übersetze die Texte gerne und ich
73 freue mich immer wieder über die Aufträge in dem Bereich. Ich
74 habe nämlich das Gefühl, dass ich nützliche Dinge lerne, die ich
75 auch selbst im Alltag brauchen kann. Zum Beispiel, wenn es um
76 den Sektor Badarmaturen geht, dann denke ich mir, okay, wenn ich
77 mir ein Badezimmer einrichten sollte, dann weiß ich jetzt schon
78 ganz genau, worauf ich achten muss. Ja, das ist interessant. In
79 anderen Bereichen, zum Beispiel Kosmetik, da schüttle ich in-
80 nerlich immer wieder den Kopf, weil ich mir denke, was nicht für
81 Produkte den Konsumenten aufgedrängt werden. Aber ich übersetze
82 die Texte gerne. Es, ich würde es jetzt aber nicht als eine große
83 Leidenschaft von mir bezeichnen. (06:22)

84
85 I: Okay, interessant. Hast du dich irgendwann mal auch so aktiv
86 an andere Kunden herangetraut. Oder willst du das gerne noch?
87 Oder, also ist das ein Plan von dir, also das aktiv zu machen?
88 Oder eher für andere Fachgebiete? (06:40)

89
90 FÜ4: Es ist derzeit nicht so der Plan. Es wäre eine Möglichkeit.
91 Der Plan ist derzeit, nachdem ich doch einen anderen Bereich
92 derzeit so für mich gefunden habe, der mich mehr interessieren
93 würde als Spezialisierungen, ist das Herantragen dieses Bereichs
94 an andere potentielle Kunden derzeit eher keine Priorität.
95 (07:05)
96
97 I: Nebensächlich. (07:07)
98
99 FÜ4: Genau. (07:07)
100
101 I: Welcher Fachbereich ist das, wenn ich fragen darf, der dich
102 jetzt mehr interessiert? (07:11)
103
104 FÜ4: Ich würde gerne mehr in den Bereich Medizin gehen. Das habe
105 ich, ja, auch erst nach dem Studium so ein bisschen für mich
106 erkannt, dass mich diese Art von Texten eigentlich interessieren
107 würde. Da ist derzeit nur die Lage, dass ich noch überhaupt nicht
108 in diesem Bereich spezialisiert bin. Auch nicht irgendein be-
109 sonders Vorwissen habe, außer allgemeinem Wissen. Und, dass die-
110 ser Bereich noch sehr breit ist für eine Spezialisierung. Also,
111 ich denke, Kolleginnen, die sich in dem Bereich spezialisieren,
112 sind dann zum Beispiel auf klinische Studien spezialisiert, oder
113 auf Augenkrankheiten oder auf ganz spezifische Dinge. Aber der-
114 zeit sehe ich den Bereich eben als Anreiz für die Spezialisie-
115 rung. (08:02)
116
117 I: Okay, schön. Wie bist du auf den Bereich gekommen? Also, ist
118 es einfach, gab es da irgendwie mal einen Text oder irgendwie
119 etwas anderes, was dich darauf gebracht hat oder wirklich, dass
120 du gesagt hast: „So, jetzt interessiert mich die Medizin und das
121 will ich machen“, oder war das eher so spontan? (08:17)
122
123 FÜ4: Es war ziemlich spontan, es dürfte schon ein bisschen ge-
124 schlummert haben. Es gab vor ein paar Jahren, so im Jahr 2018,
125 als ich gerade im Bereich Politik übersetzte, gab es eine Fort-
126 bildungsveranstaltung in Wien, auf der eine Medizinübersetzerin
127 von ihrer Arbeit berichtet hat. Den Vortrag habe ich wahnsinnig
128 spannend gefunden und habe daraufhin ein bisschen für mich be-
129 schlossen, in diesen Bereich zu gehen. Und habe mich dann zu-
130 rückerinnert, auch an die Zeit an der Uni, wo wir doch immer
131 wieder auch medizinische Texte übersetzt hatten und, dass mir
132 das eigentlich ziemlich Spaß gemacht hatte. Oder jetzt bemerke
133 ich das auch, für den Kunden, für den ich Zeitschriftenartikel
134 übersetzte, mir das besonders viel Spaß machen, wenn die Themen
135 medizinisch sind. Zum Beispiel neue Studienergebnisse, die ir-
136 gendetwas Neues zum Thema Schlaf oder zum Thema Herzkreislaufer-
137 krankungen herausfinden. Sowas interessiert mich immer ganz be-
138 sonders. (09:25)
139

140 I: Gibt es bereits irgendwie Pläne oder eine Strategie, wie du
141 zukünftig mit diesem Fachbereich, wie du diesen bewerben willst
142 sozusagen. Hast du dir da mal Gedanken gemacht? Oder lässt du
143 das auf dich zukommen, wie sich das entwickelt überhaupt in dem
144 Bereich? (09:43)

145

146 FÜ4: Ja, ich denke (unv., leise Aufnahme) möchte ich mir Wissen
147 aneignen, auf dem Gebiet. Und (unv.) dafür gedacht, Fortbil-
148 dungsveranstaltungen zu besuchen in diesem Bereich. Es gibt zum
149 Beispiel Seminare des BDÜ in Deutschland zu diesem Thema. Es
150 gibt ja mittlerweile auch gute Kurse von renommierten Universi-
151 täten, die man online kostenlos besuchen kann. Das sind meistens
152 Open-Online-Courses. Da hätte ich vor, Kurse zu den, zum Thema
153 Medizin zu besuchen und mir dieses Thema einfach ein bisschen zu
154 erschließen. Auch eventuell über Fortbildungsbücher über Res-
155 sourcen in diesem Bereich. Das wäre so mein erster Schritt. Dann
156 versuche ich, auch andere Übersetzerinnen kennenzulernen, die in
157 diesem Bereich arbeiten. Um sie ein bisschen zu fragen, welche
158 Texte sie übersetzen, wie sie zu diesen Texten gekommen sind,
159 wie sie zu ihrer Spezialisierung im Bereich Medizin gekommen
160 sind. Also ich habe den Plan, mir hier ein Netzwerkwissen sozu-
161 sagen zu holen. Und, ja, ich denke, eine Möglichkeit wäre, über
162 Kolleginnen oder über Agenturen, die in diesem Bereich arbeiten,
163 denen man vertraut ist, einfach zu beginnen, denen das offen zu
164 sagen, dass man in diesem Bereich beginnt. Und eventuell dann
165 noch Feedback bekommt. Also so praktisch langsam einzusteigen
166 und dass dann in einem letzten Schritt auch, zum einen auf der
167 Website offen zu bewerben, zum anderen gezielt Kunden zu kon-
168 taktieren, indem ich diesen Bereich bewerbe. (11:35)

169

170 I: Und wie bist du eigentlich (unv., leise Aufnahme) dich zu
171 spezialisieren, also was war der Gedanke dahinter? Also, dass
172 man sagt: „Okay, ich will oder ich muss mich spezialisieren?“

173

174 FÜ4: Zum einen erfährt (?) man es schon sehr oft, auch bereits
175 in der Ausbildung, dass es einem eigentlich nahegelegt wird. Und
176 zum anderen habe ich es auch selbst gemerkt bei Übersetzungen,
177 die ich gemacht habe. Je mehr ich mit einem Thema vertraut wurde,
178 umso mehr konnte ich meine eigenen Fähigkeiten vertrauen und so,
179 mehr fühlte ich mich auch als Expertin. Besser fühlte ich mich
180 auch dem Kunden gegenüber, um ihm meine Übersetzungsleistungen
181 verkaufen zu können. Und auch derzeit, wo ich eben freiberuflich
182 arbeite, merke ich auch, dass ich mit diesem einen Kunden, bei
183 dem ich ziemlich spezialisiert bin, auf seine Produkte, auf seine
184 Textsorten, dass ich dort auch am meisten Spielraum habe bei dem
185 Preis und dass es einfach über die Spezialisierung möglich ist
186 wirtschaftlicher zu sein. Einfach einen höheren Stundenlohn für
187 sich zu erzielen und das auch mit gutem Gewissen, weil man Ex-
188 pertise anbietet. Ich möchte nicht eine Übersetzerin sein, die
189 ihrem Kunden verhältnismäßig viel verrechnet für ein Wissen, das

190 ich nicht habe. Gleichzeitig möchte ich eben dieses Wissen er-
191 langen, damit ich mich auf diesem Gebiet sicher fühlen kann. Ja,
192 ich denke, dass das einfach, wenn man hauptberuflich übersetzen
193 möchte, dann ist das notwendig, um zum einen sich besser als
194 Expertin zu fühlen und zum anderen für die eigene finanzielle
195 Situation. (13:35)

196
197 I: Du hast ja gesagt, es wurde einem im Studium schon nahegelegt,
198 war es da trotzdem schon in deinem Bewusstsein, dass du gedacht
199 hast, dass trotzdem, also du hast ja Dolmetschen studiert und
200 hast du da so in den Übersetzerkreisen, sozusagen, mitgekriegt,
201 dass du gewusst hast: „Okay man muss sich oder man sollte sich
202 spezialisieren“, war das von Anfang an wirklich klar? Oder ist
203 das dann mit den Aufträgen erst klar geworden, wo du gesagt hast,
204 du hast bemerkt, es geht besser, wenn man sich auskennt? War das
205 in der Ausbildung schon da, dieses Bewusstsein? (14:15)

206
207 FÜ4: Ich würde sagen, es ist nach und nach gekommen. Also man
208 schnappt erst einmal viel auf und dann kam es eben einfach durch
209 Gespräche mit erfahreneren Übersetzerinnen, durch Bücher, durch
210 Ressourcen, durch Fortbildungsveranstaltungen, durch Podcasts
211 auch zum Beispiel. Ich finde es irrsinnig spannend, Podcasts
212 über die neuesten Entwicklungen im Beruf zu hören, da bekommt
213 man auch ein Gefühl für den Markt in anderen Ländern und da war
214 der (unv.) immer der gleiche und ich denke schon, je nachdem,
215 wie man aufgestellt ist, kann man auch ohne Spezialisierung gut
216 vom Übersetzen, vom Dolmetschen leben, je nachdem wie die per-
217 sönliche Situation ist, was die Sprachkombination ist. Aber ich
218 hatte immer ein bisschen Lust mich zu spezialisieren, einfach
219 auf einem Gebiet Expertin zu sein und dadurch dem Kunden einen
220 Mehrwert bieten zu können. (15:20)

221
222 I: Und wie siehst du da den Zusammenhang auch mit deinen Ar-
223 beitssprachen? Also in welchen Kombinationen arbeitest du?

224
225 FÜ4: Ich übersetze ins Deutsche aus dem Englischen, Französi-
226 schen und Spanischen.

227
228 I: Englisch - Französisch - Spanisch - Deutsch, die Richtung?
229 (15:34)

230
231 FÜ4: Genau, also (unv.) eigentlich in 90, 95% der Fälle. Und ja,
232 also diese Sprachrichtungen sind sehr gängige Sprachrichtungen.
233 Ich denke, wenn man eine sehr ausgefallene Sprachkombination
234 hat, ich weiß nicht, Litauisch ins Maltesische, dann wird die
235 Spezialisierung nicht so notwendig sein bzw. es gibt einfach
236 nicht ausreichend Übersetzer oder Übersetzerinnen auf dem Markt,
237 um so viele einzelne Spezialisierungen anbieten zu können, wie
238 es jetzt auf dem Markt Englisch ins Deutsche zum Beispiel ist.
239 Also ich denke, besonders wenn man in großen Sprachrichtungen
240 übersetzt, ist eine Spezialisierung nochmal notwendiger. Da sehe

241 ich einen Unterschied zum Dolmetschen, wo es wieder marktabhängig ist, zum Beispiel eben den Standort Wien, da ist der Markt
242 dann doch überschaubar genug, dass man sich natürlich schon spezialisieren kann, besonders auch bestimmte Sprachrichtungen
243 vielleicht. Und ich weiß auch von Dolmetscherinnen in Wien, die
244 sich auch auf Fachbereiche sehr gut spezialisiert haben, aber
245 ich denke, dass es nochmal für das Übersetzen relevanter ist,
246 weil Übersetzen einfach eine nicht ortsgebundene Tätigkeit ist.
247 In den meisten Fällen ist auch das (unv., leise Aufnahme) in
248 einer bestimmten (unv., leise Aufnahme), aber nachdem ich nicht
249 im Bereich gerichtlich zertifizierte Übersetzungen unterwegs
250 bin, kann überall auf der Welt eine Übersetzerin ins Deutsche
251 übersetzen und ich muss mich gegen diese behaupten können.
252 (17:21)

255

256 I: (unv., leise Aufnahme) Spezialisierungen, die du eher früher
257 in deiner Übersetzer-Laufbahn gemacht hast, auch schon ein Thema
258 in welche Sprachkombination das ging? Also hast du da irgendwie
259 Unterschiede gesehen oder war das so ausgewogen?

260

261 FÜ4: (unv., leise Aufnahme) bemerkt, es ist (unv., leise Auf-
262 nahme) Spezialisierung in jeder Sprachrichtung gut (unv., leise
263 Aufnahme) beim Landtmann (?) übersetzt, das ist ganz klar.
264 (17:56)

265

266 I: Genau. Es gibt noch eine Frage, die mich, die ich spannend
267 finde und zwar: hast du früher deine Übersetzungen Korrektur
268 lesen lassen, eben von einer zweiten Person? Oder hast du das
269 vor in Zukunft? Also diesen Korrekturprozess, sozusagen.

270

271 FÜ4: (unv., leise Aufnahme) zum Beispiel, ein Kunde will das
272 explizit nicht, weil die Texte eine zu geringe Lebensdauer haben,
273 als dass es sich für den Kunden rentieren würde, aber das ist
274 dem Kunden dann bewusst, dass es nicht so abläuft. Bei anderen
275 Kunden, ja, also eigentlich in den meisten Fällen so, dass ent-
276 weder ich Dinge Korrektur lesen lies oder dass es beim Kunden
277 intern noch gemacht wurde, ja also derzeit ist das auch so. Zum
278 Beispiel bei einem meiner Kunden weiß ich, dass es dann ein
279 internes Redaktionsteam gibt, das nochmal über meine Überset-
280 zungen darüber liest. Bei anderen Kunden, denen ich eben eher
281 so, bei Direktkunden denen ich ein Direktpaket biete, da lasse
282 ich die Texte immer Korrektur lesen, genau. Da haben sich einfach
283 Zusammenarbeiten mit Kolleginnen entwickelt. (19:19)

284

285 I: Und wie wichtig ist es dir da, dass die Kolleginnen sich auch
286 auskennen in der jeweiligen Thematik oder im Fachgebiet? Ist das
287 irgendwo ein Thema gewesen oder glaubst du, dass es Thema ist?
288 Oder ist da eher der Fokus auf das sprachliche überprüfen sozu-
289 sagen, das was dann wirklich an den Kunden geht? (19:36)

290

291 FÜ4: Das kommt auf den Text an, also ich übersetze in Zukunft im

292 Bereich Medizin, da würde ich auf jeden Fall, eben durch Suche
293 im Netzwerk, Kolleginnen suchen, die auch im selben Fachbereich
294 übersetzen. Bei Texten, wo ich weiß, dass sie eher allgemein-
295 sprachlich sind, da geht es mir eher darum, dass ich weiß, welche
296 Kompetenzen die Kollegin hat und dass ich dann weiß, dass sie
297 DIESEN Text von der Fachlichkeit her gut bearbeiten kann und
298 dass ich mich auf ihre Korrektur verlassen kann. (20:15)

299

300 I: Ist es generell (unv., leise Aufnahme) Kolleginnen aus-
301 tauschst? (unv., leise Aufnahme) bzw. du hast ja am Anfang er-
302 wähnt, dass du jetzt in der geplanten Spezialisierung Medizin,
303 dass du dich da austauschen willst mit Übersetzerinnen, die auch
304 im Bereich arbeiten, richtig?

305

306 FÜ4: Genau. Also ich kenne derzeit nicht so viele Kolleginnen in
307 diesem Bereich (unv., Hintergrundgeräusche) Fachkonferenzen irr-
308 sinnig gut eignen. Ich war zum Beispiel auf der BDÜ-Konferenz
309 letztes Jahr im November und konnte dort interessante Kontakte
310 knüpfen, eben hinsichtlich dieser Spezialisierung. Ansonsten mit
311 den Kolleginnen, die ich hier in Wien habe, tausche ich mich
312 natürlich auch aus was ihre Spezialisierung betrifft, aber da
313 haben wir wenige Überschneidungen im Bereich der Spezialisie-
314 rung. (21:19)

315

316 I: Und ist da ein Austausch vorhanden auch mit Kolleginnen, die
317 andere Spezialisierungen haben oder generell, dass du Gespräche
318 so führst mit anderen Übersetzerkollegen, auch in der Vergan-
319 genheit über Spezialisierungen, dass da die Wichtigkeit oder
320 auch Nichtwichtigkeit, ist da ein Austausch da oder da gewesen?
321 (21:42)

322

323 FÜ4: Ja, absolut. Also, das merkt man gut bei, wie sich Spezia-
324 lisierungen dann auch bei Kolleginnen entwickeln können, zum
325 Teil durch eine Anstellung in einem bestimmten Bereich. Oder
326 durch regelmäßige Kunden in einem bestimmten Bereich, wie sich
327 das manchmal automatisch ergibt und wie sich das auch manchmal
328 aus Eigeninteresse ergibt. Ich finde, da ist auch alles dabei.
329 (22:06)

330

331 I: Ja, das hast du beim Vorgespräch ja eh schon erzählt, mit
332 deiner Kollegin, die Gerichtsdolmetscher ist, gemacht hat und
333 dann in dem Bereich tätig war und andere Kollegen/

334

335 FÜ4: Genau, (unv., leise Aufnahme) mehr rechtliche Sachen (unv.,
336 leise Aufnahme) Patente zum Beispiel, (unv., leise Aufnahme) ist
337 auch wieder ein eigenes Fachgebiet. (unv., leise Aufnahme)

338

339 I: Also hast du das Gefühl, dass da die Tendenz in Richtung
340 Spezialisierung geht, auch bei so, im Umfeld, im Übersetzerum-
341 feld? Oder eher weniger, also/ (22:43)

342
343 FÜ4: Ich denke schon. Ich denke, dass die meisten (unv., leise
344 Aufnahme) Kolleginnen meiner Generation sind, weshalb sich da
345 zum Teil oder zum Großteil, würde ich sagen, Spezialisierung
346 jetzt auch noch nicht so hundertprozentig herauskristallisiert
347 hat, aber man kann es überall bereits schon erahnen. Also ich
348 denke schon, dass es für die Zukunft ein sehr wichtiger Punkt
349 ist. Im Bereich Dolmetschen ist auch mein Eindruck vom Markt in
350 Wien etwa so, dass eine Spezialisierung möglich ist, aber kein
351 Muss, je nach Sprachkombination. (23:36)

352
353 I: Ja stimmt, es kommt einfach auf die Sprachkombination auch
354 an. Egal ob du übersetzt oder dolmetschst, es kann vermutlich
355 oder sehr wahrscheinlich so sein, dass man für eine exotische
356 Sprachkombination vermutlich weniger eine Spezialisierung
357 braucht, weil da die Aufträge aufgrund der exotischen Kombina-
358 tion von alleine da sind und eben in einer sehr verbreiteten
359 Kombination, z.B. Englisch - Deutsch, man sich vermutlich mit
360 einer Spezialisierung eher auf dem Markt positionieren kann,
361 denke ich mal. Die Kombinationen, die du hast, sind ja auch
362 eigentlich gängigere, würde ich mal sagen. (24:15)

363
364 FÜ4: Genau. Es gibt viele (unv., leise Aufnahme) es gibt aber
365 auch umso mehr Arbeit.

366
367 I: Stimmt auch wieder. Also es gibt natürlich dann auch mehr
368 Arbeit, als eben wie wir vorher geredet haben, was war das,
369 Lettisch? Litauisch? (lacht) Genau, also wenn man dann noch spe-
370 zialisiert auch wäre, dann ist wahrscheinlich die Auftragslage
371 nicht sonderlich gut, weil es in dem bestimmten Fachgebiet schon
372 gar keine Aufträge mehr gibt, also ja. (24:38)

373
374 FÜ4: Ein Eindruck, den ich auch habe, (unv., leise Aufnahme)
375 wäre auch, dass (unv., leise Aufnahme), die auch Dolmetschen,
376 weniger Zeitdruck haben um in ihren Übersetzungen, ihren Spe-
377 zialisierungen aufzubauen, weil einfach die Zeit, die für Über-
378 setzungen verfügbar ist sowieso schon begrenzt ist und man kann
379 nicht an allen Baustellen gleichzeitig arbeiten.

380
381 I: Das stimmt, ja.

382
383 FÜ4: Ich denke, wenn man sagt, man hat seine gesamte Zeit jede
384 Woche für Übersetzungen zur Verfügung, könnte ich mir vorstel-
385 len, dass es auch schwer (unv., leise Aufnahme)

386
387 I: Das ist auch eine interessante Frage, natürlich, weil sich zu
388 spezialisieren heißt eben oft Zeitaufwand und von daher ist es
389 gerade beim Dolmetschen ein wichtiger Punkt, ja das stimmt.
390 (25:43)

391
392 FÜ4: Ich denke manchmal gibt es Überschneidungen, zum Beispiel

393 (unv., leise Aufnahme) Dolmetschen, Übersetzen im Bereich Recht
394 tätig ist, eben Stichwort Gerichtsdolmetscherin, dann geht das
395 ein bisschen Hand in Hand. Bei manchen anderen Gebieten wird es
396 einfach, ja Patente und Dolmetschen ist wieder weniger eine Kom-
397 bination. Und ich, also ich habe das zumindest bei mir bemerkt,
398 dass ich eben seit dem Beginn der Freiberuflichkeit, dass ich
399 schon den Plan hatte mich weiter zu spezialisieren, das aber
400 aufgrund der Vielseitigkeit der Tätigkeit, die sich auch durchs
401 Dolmetschen ergibt, weniger Zeit dafür zur Verfügung steht, als
402 ich auch, zum Beispiel, am Anfang gedacht hätte. (26:29)

403

404 I: Du dolmetschst und übersetzt ja jetzt in Freiberuflichkeit?

405

406 FÜ4: Genau, also ungefähr 50:50 ist das Verhältnis von der Zeit.

407

408 I: Okay. Das heißt, das Dolmetschen nimmt jetzt auch eigentlich
409 viel Zeit in Anspruch, richtig? Also die du dann nicht zur Ver-
410 fügung hast jetzt für den Übersetzerbereich, sagen wir es mal
411 so? Ja, das ist, natürlich, das macht einen riesen Unterschied,
412 wenn du jetzt sagst, du bist 100% nur Übersetzerin, dann geht es
413 erstens vielleicht schneller, so wie du gesagt hast, mit dem
414 Spezialisieren und es ist vielleicht auch leichter, weil man
415 einfach mehr Zeit hat. (27:00)

416

417 FÜ4: Aber es kann auch eine falsche Annahme sein, weil man kann
418 es, dann muss man dafür seinen gesamten Lebensunterhalt mit dem
419 Übersetzen bestreiten und/

420

421 I: Nimmt vielleicht dann auch eher alle möglichen Aufträge an?
422 Weil man ja eben das Geld braucht für das Übersetzen sag ich
423 jetzt mal, während, wenn man vielleicht daneben ein Standbein
424 hat, sei es das Dolmetschen oder vielleicht irgendetwas anderes,
425 es vielleicht leichter sein kann, dass man sagt: „Okay, beim
426 Übersetzen fokussiere ich mich jetzt auf dieses Fachgebiet und
427 konzentriere mich darauf“, das ist, das kann natürlich sowohl
428 als auch sein. Da gibt es natürlich verschiedene Möglichkeiten
429 und das Dolmetschen gerade, denke ich mir, kann auch, wenn man
430 jetzt spezialisiert ist und man ist spezialisiert beim Dolmet-
431 schen und beim Übersetzen, sich gegenseitig positiv beeinflus-
432 sen. (27:45)

433

434 FÜ4: Auf jeden Fall. Also ich habe beim Dolmetschen auch immer
435 wieder Arzt-Patienten-Gespräche und ja, da merke ich auch, dass
436 mich das interessiert, das habe ich vorher gar nicht dazu gesagt,
437 aber das kommt dazu zum Teil und da ist das natürlich ein Vor-
438 teil, wenn auch die Erfordernisse ganz andere sind, eben wenn es
439 da um Patienten geht, die zum Beispiel aus einem afrikanischen
440 Land kommen und Französisch schon gar nicht als Muttersprache
441 haben, dann wird die Fachlichkeit der Dolmetschung eine ganz
442 andere sein als wenn man jetzt eine hochwissenschaftliche Studie

443 zu einem medizinischen Thema übersetzt. Das ist dann wieder was
444 anderes, aber es gibt schon kleine Überschneidungen. (28:26)

445
446 I: Eh wie du schon sagst, durch das Dolmetschen ist auch das
447 Interesse schon bisschen geweckt worden, soweit ich das jetzt
448 richtig verstanden habe, oder?

449
450 FÜ4: Genau. Ich denke, wenn man eben das zeitliche hennimmt und
451 sagt: „Ja, wann ist die Zeit da für Spezialisierung“, ich
452 denke, die ist am ehesten da, wenn man in einem Bereich ange-
453 stellt ist, weil dann braucht man nicht selbst die Zeit frei
454 machen dafür, dann ergibt sich das eher automatisch. Oder bei
455 Quereinsteigerinnen, die sowieso aus einem anderen Bereich kom-
456 men. Wenn man jetzt den klassischen Uni-Weg einschlägt und an
457 der Uni ein Translationsstudium macht, dann ist die Speziali-
458 sierung nicht von Anfang an so klar. (29:12)

459
460 I: Ja. (unv., leise Aufnahme) hast du eh schon sehr viel erzählt,
461 auch Weiterbildungen hast du auch erwähnt, dass du die jetzt
462 vorhast. Gab es da in deinen, unter Anführungszeichen, älteren
463 Fachgebieten irgendwelche Maßnahmen, seien es Bücher, Magazine,
464 Veranstaltungen, wo du gesagt hast, da hast du dir irgendwie
465 Wissen angeeignet? Oder war das mehr Auftrag für Auftrag im Zuge
466 der Recherche? (29:38)

467
468 FÜ4: Es war eher Auftrag für Auftrag, genau, ja.

469
470 I: Verstehe. Ja und gerade im medizinischen Bereich, planst du
471 dann auch Weiterbildungen in Form von vielleicht Webinaren, Po-
472 dcasts, Kursen, Vernetzung?

473
474 FÜ4: Genau, Vernetzung, ja.

475
476 I: Alles klar. Es ist total interessant. Es ist sehr spannend,
477 wie das dann weitergeht. (lacht)

478
479 FÜ4: (unv., leise Aufnahme)

480
481 I: Ja, genau. (lacht) Genau. Was ist in den letzten fünf Jahren
482 so passiert, ja. Ja wer weiß? Weil es ist ja ein Weg, der bis
483 jetzt war. Jetzt hast du einen großen Plan. In fünf Jahren kannst
484 du wieder zurückblicken, in 50 Jahren genauso. Es kann sich alles
485 verändern. Es kann sein, dass du dann vielleicht Jahrzehnte
486 wirklich nur im medizinischen Bereich tätig bist. Ich finde das
487 alles sehr spannend und es ist auch was Spannendes für mich an
488 dem ganzen Beruf, also dass man nie weiß, wie geht es weiter,
489 was plant man, was ergibt sich zufällig, also/ (30:31)

490
491 FÜ4: Es ist nie zu spät für eine Spezialisierung, (unv., leise
492 Aufnahme) wenn man schon 55 ist, passt es dann auch.

493

494 I: Ja, oder vielleicht passt dann auch die Alte wirklich, ent-
495 weder kommt die Neue hinzu oder die Alte passt gar nicht mehr,
496 weil man verliert das Interesse oder es gibt keine Aufträge und
497 dann kommen vielleicht eben ganz neue Sparten auf einen zu.
498 (30:49)
499
500 FÜ4: Ja. Man muss oft (unv., leise Aufnahme) vor 30 Jahren und
501 ich bin an einem ganz anderen (unv., leise Aufnahme)
502
503 I: Ja, stimmt. Also eigentlich das Zeitalter spielt auch eine
504 Rolle, welche Fachgebiete überhaupt relevant sind.
505
506 FÜ4: (unv., leise Aufnahme)
507
508 I: Ja, sicher, auf jeden Fall.
509
510 FÜ4: (unv., leise Aufnahme)
511
512 I: Ja, das stimmt, genau. (lacht) Na super, vielen Dank!

Fachübersetzerin 5, 21.1.2020

Dauer: 42:39

1 I: Also, erzählen Sie mal, wie Sie zu Ihren Fachgebieten gekommen
2 sind, in denen Sie arbeiten.
3
4 FÜ5: Ja, also, zur Technik bin ich gekommen, weil ich im Wesent-
5 lichen, weil ich ein Auslandsjahr gemacht habe in den USA. Da
6 war ich an einer Uni eben und dort ist eben das Studium sehr
7 praktisch, also praxisorientiert aufgebaut, war halt so. Und da
8 ist mir eigentlich das auch, also da haben wir viel Technik
9 einfach gemacht, also das ist einfach, dafür gibt es einen Markt
10 und das hat sich irgendwie zufällig ergeben, dass ich da so in
11 die Elektrotechnik, Schienentechnik, Schienenfahrzeuge, in den
12 Bereich einfach irgendwie so reinkommen bin und ja. Das war eben
13 auch etwas, wo es eben Arbeit gibt. Also das war eben deswegen
14 und Recht hat mich eigentlich immer schon interessiert und ich
15 habe dann auch immer wieder, also schon in mehreren Rechtsan-
16 waltskanzleien gearbeitet als Übersetzerin, also so Teilzeit und
17 ja habe dann immer irgendwie, mir überlegt, dass ich diese Ge-
18 richtsdolmetscherinnen-Prüfung machen könnte oder sollte, habe
19 aber dann doch immer/ Das ist doch relativ viel Arbeit, sich da
20 vorzubereiten und da war halt dann wieder so viel anderes und
21 irgendwie war dann halt wieder einmal eine Job-Flaute. Da habe
22 ich mir gedacht: „Jetzt mache ich das!“ Und dann eben will ich
23 es dann jetzt wirklich machen, weil sonst mache ich es eh nie
24 mehr. Also das ist eben so etwas, was man sich auch halt denkt,
25 es wäre nicht schlecht, aber es ist dann doch relativ aufwändig

26 und dann habe ich es einfach durchgezogen und habe die Gerichts-
27 dolmetscherinnen-Prüfung einfach gemacht. Und dann hat sich das
28 ganz gut eben ergeben, also das ist einfach was, Recht und eben
29 so Recht und Sprache und das genau sein und so, das ist halt
30 einfach ein Interesse, also das ist etwas, was ich gerne mache
31 und es gibt ja Leute, die sagen, es ist ihnen zu trocken und zu
32 langweilig, aber das ist für mich überhaupt nicht so. Also mir
33 geht es darum, eben so diese ganzen Feinheiten auch bei einer
34 Sprache, bei den Ausverhandlungen (?), also es hat auch etwas
35 Spielerisches und ja, das ist einfach, hat sich deswegen einfach
36 so ergeben. Also ich hatte vorher schon viel mit Wirtschaft und
37 Recht zu tun gehabt, weil ich es auch wieder/ Das ist ein Markt,
38 das ist einfach ein Markt. Da wo ein Markt ist, da wo Arbeit ist
39 also, da ja. Ich habe ja eigentlich eine Ausbildung für Englisch
40 und Spanisch und ich habe eigentlich eben die Übersetzerinnen-
41 Ausbildung gemacht, habe aber schon im Studium ein paar Dol-
42 metschübungen dazu gemacht und eigentlich habe ich da nicht
43 wirklich weiter getan, weil es war auch nicht etwas, was beson-
44 ders damals, in irgendeiner Weise, besonders forciert worden
45 wäre. Also da haben sie (unv.), dass gewisse Leute, die es ge-
46 macht haben eben, sind so unter sich geblieben und egal, welche
47 Möglichkeiten es gibt, das war damals auch gar nicht so klar.
48 Und es war auch nicht etwas, was ich dann so super verfolgt
49 hätte, also ich habe da auch eigentlich nicht den Markt dafür
50 gesehen und habe dann eben auch, weil ich in Amerika studiert
51 gehabt habe, habe ich dort schon so viele Übersetzerinnen-Zeug-
52 nisse schon gehabt, dann bin ich einfach viel schneller zum
53 Studienabschluss gekommen und habe dann eigentlich in erster
54 Linie übersetzt und durchs Gerichtsdolmetschen bin ich einfach
55 viel mehr ins Dolmetschen hineingekommen. Und dann habe ich ver-
56 sucht dann halt da noch einmal die Defizite, die ich damals noch
57 hatte, irgendwie da auszumerzen, indem ich halt irgendwelche
58 Seminare gemacht habe oder zu Workshops irgendwo hingefahren bin
59 und so weiter halt, um das wieder irgendwie nachzulernen, damit
60 ich das sinnvoll ausüben kann und ja. Und das mit dem Litera-
61 turübersetzen, das hat sich eigentlich auch eher zufällig erge-
62 ben, also ich bin eben auch eine Leserin immer schon gewesen.
63 Also ich lese halt wahnsinnig gerne und Übersetzen ist ja bis zu
64 einem gewissen Grad ja auch Lesen und ja, da habe ich dann auch
65 irgendwelche kurzen Sachen übersetzt und dann sind mir ein paar
66 Bücher angeboten worden und dann habe ich ein paar Bücher über-
67 setzt. Und jetzt übersetze ich dann ab und an noch irgendetwas
68 literarisches, wenn es sich ergibt, aber da ist es natürlich
69 auch so, dass es wahnsinnig schlecht gezahlt und aufwendig ist
70 und ja, es ist einfach so, mir ist es zu blöd geworden. Also die
71 Stellung der Übersetzerin ist also besonders im literarischen
72 Bereich, man möchte meinen, eigentlich ganz schlecht. Also, ja,
73 der Kuchen ist so klein und dadurch ist irgendwie so diese Ell-
74 bogentechnik dort besonders schlimm. Also die Verleger sind ir-
75 gendwie, die österreichischen Verlage sind einfach so klein, die
76 haben nicht so viele Möglichkeiten. Also das ist, der Markt ist

77 bei uns nicht groß genug und jetzt hätte man natürlich auch
78 schauen können, dass man nach Deutschland, also dass man das
79 forciert. Aber da muss ich ganz ehrlich sagen, also das war
80 jetzt, es hat mich dann nicht SO interessiert. Es war dann
81 letztlich nicht so, dass ich gesagt habe: „Das ist sowas, was
82 ich so wahnsinnig gerne machen möchte, dass ich da total das
83 verfolge und“ Es hat natürlich alles zwei Seiten, also so
84 mehrere Standbeine zu haben ist gut, aber man ist natürlich dann,
85 kann nie sich irgendwo komplett darauf konzentrieren, also das
86 ist natürlich irgendwie der Nachteil, ja also. Aber andererseits
87 hat sich der Markt dann immer wieder verändert und insofern ist
88 es, also so ist es für mich jetzt eigentlich ganz gut, weil es
89 kommt das was kommt und damit kann man (unv.) eine bessere Ver-
90 handlungsposition haben. (lacht) (06:04)

91 I: Ja. Würden Sie sagen, also ist so dieses Literaturübersetzen
92 dann so gelegentlich, aber Ihr Hauptschwerpunkt ist Recht und
93 auch Technik? Also wie ich das/

94

95 FÜ5: Ja, nein eigentlich, ich mache eigentlich fast nur mehr
96 Recht. Also das ist einfach, das ist immer mehr geworden und das
97 andere immer weniger. Also man kann das ganz gut kombinieren.
98 Also es ist auch so, dass, es gibt eben auch technische Sachen,
99 die eben viel mit Recht zu tun haben, es gibt Gerichtsprozesse
100 und Verträge und so weiter, die eben, also aus dem technischen
101 Bereich. Also man muss auch, ich meine man kann jetzt im Rechts-
102 bereich auch nicht irgendwie in Feldern arbeiten, wo man über-
103 haupt keine Ahnung hat. Also das ist dort auch so. Also zum
104 Beispiel Medizin würde ich mir nicht mehr antun, ja? Also ich
105 meine, es gibt da, also das lehne ich einfach ab, weil da arbeite
106 ich mich nicht mehr ein, ja. Und genauso gibt es eben andere
107 Bereiche auch. Also ich meine, ich mag immer im Recht so künst-
108 lerische Sachen eher, also wenn es irgendwelche Urheberrechts-
109 sachen gibt, also was weiß ich, wenn irgendeine Illustratorin,
110 da habe ich einmal einen Fall gehabt. Oder irgendetwas war einmal
111 mit der Staatsoper, solche Dinge kriege ich dann eher jetzt auch
112 in dem Bereich. Das ist dann irgendwann auch bekannt, also was
113 man dann so macht. Also wenn man da irgendwie Affinität und Nähe
114 zu Feldern hat, dann muss ich mir natürlich schon jetzt die
115 Felder wieder erarbeiten, aber das wäre was anderes, wie wenn
116 ich jetzt Medizin machen würde. Das könnte ich einfach nicht
117 mehr, jetzt von der (unv.) auf, also ich habe dann rechtlich so
118 viel Hintergrund, dass ich das händeln (?) kann, ich bin trotzdem
119 keine Juristin, ja? Und das ist alles in Grenzen und dann eben
120 so dieser/ Also mit Recht allein fängt man auch nichts an, ja?
121 (07:49)

122

123 I: Ja. Weil Sie gerade Medizin erwähnt haben, würden Sie sagen,
124 dass Sie dann eventuell früher eher damit begonnen hätten oder
125 war das Interesse jetzt für die Fälle, die Sie jetzt machen,
126 einfach von Haus aus größer?

127
128 FÜ5: Also nein, wenn Medizin, also/ Ich bin so jemand, ich kann
129 mich ganz schnell auch wieder schnell für etwas begeistern.
130 (lacht) Und denke: „Aha, das ist ja interessant“ und so und
131 ich finde das ja gerade irgendwie ganz interessant an unserem
132 Beruf, dass man mit Dingen in Berührung kommt, von denen man
133 sonst nichts wissen würde, (...)

134
135 I: Stimmt!

136
137 FÜ5: (...) Leute trifft, die man normalerweise nie getroffen
138 hätte und da denkt man sich: „Ah, das gibt es auch? Und das ist
139 eigentlich gar nicht so uninteressant.“ Also Medizin, wenn sich
140 das ergeben hätte oder so, dann hätte ich mich wahrscheinlich
141 dort eingearbeitet. Also ich habe schon eine Zeit lang, irgendwie
142 so, also und auch im Studium hat es ja diese Fachsprachen und so
143 gegeben. Also es hat mich durchaus interessiert, aber da ist
144 halt irgendwie zu wenig gekommen. Da habe ich irgendwelche Phar-
145 masachen gehabt und das hat mich dann auch nicht wirklich so
146 begeistert und dann muss ich mich wahnsinnig reinknien, so in
147 Chemie und so irgendwie und ja, also das also, ist eigentlich
148 wirklich, weil es sich ergeben hat. Also ich stelle mir vor,
149 dass mich wahrscheinlich prinzipiell wahrscheinlich Medizin mehr
150 interessiert hätte, als Technik, ja also. Aber es war jetzt auch
151 nicht so, dass ich mir gedacht habe: „Also Medizin finde ich so
152 interessant, jetzt schaue ich einmal wo es da etwas gibt.“,
153 weil dann hätte ich es einfach getan. Also ich glaube schon, es
154 ist immer so, es ist/ Also für mich ist (unv.) letztlich so,
155 aber ich glaube auch, dass sich das echt geändert hat. Also ich
156 glaube, heute ist es ganz anders, ja, als damals. Also ich glaube
157 schon, dass damals war alles viel informeller. Glaube ich schon.
158 Und ich glaube/ Und transparenter auch. Also ich glaube, es ist
159 der ganze Informationsfluss nicht so gewesen, wie heute. Also
160 durch das Internet und so weiter, kriegt man viel mehr mit und
161 man kann sich viel besser austauschen, kann viel schneller rea-
162 gieren. Aber das war früher einfach nicht so. Da hat man/ Ich
163 meine, wie ich angefangen habe, da bin ich mit der Straßenbahn,
164 was weiß ich, in den 23. Bezirk gefahren, mit einem, mit so
165 einem, wie heißt das? Mit so einem Memory-Stick. Also dieses
166 (...) (10:00)

167
168 I: USB-Stick?

169
170 FÜ5: (...) USB, genau. Oder nein, das waren die/ Nein das waren
171 nicht USBS. (...)

172
173 I: Oder Diskette?

174
175 FÜ5: (...) Das waren Disketten! Das waren diese (...)

176
177 I: Disketten! Eh ähnlich, nur so/

179 FÜ5: (...) Genau! Das waren diese Floppy Disks. Damit ist man
 180 durch die Gegend gefahren oder hat einen Boten geschickt und
 181 irgendwie so. Also das war dann alles irgendwie so/ Also es ist
 182 egal. Es ist nicht damals besser oder schlechter gewesen und
 183 heute nicht nur jetzt/ Wenn ich jetzt so darüber nachdenke, wie
 184 man sich spezialisiert, dann denke ich mir, hat man heute auch
 185 ganz andere Grundlagen, also von dem her, ja. (10:34)

187 I: Würden Sie dann sagen, es ist heute einfach aktiver, dass man
 188 das aktiver betreibt und dass es damals sich eher ergeben hat
 189 oder dass es/

191 FÜ5: Also ich denke schon, dass man heute, glaube ich, muss man
 192 mehr, also heute glaube ich muss man zielstrebiger, ist meine
 193 Vorstellung, keine Ahnung, ja. Ich kann es ja nicht beurteilen.
 194 Meine Vorstellung wäre, dass man heute wahrscheinlich einfach
 195 ein bisschen zielstrebiger, das was man will verfolgen muss und
 196 dann eben auch Möglichkeiten hat im Sinne dessen, dass man mehr
 197 Informationen hat. Es ist zum Beispiel, also dass ich damals
 198 dann nach Amerika gegangen bin, das war überhaupt nicht gang und
 199 gäbe. Also heute, glaube ich, ist es ja wirklich, ich glaube es
 200 ist sogar vorgeschrieben, oder? Ich weiß es nicht.

202 I: Noch nicht vorgeschrieben, empfohlen. Nur empfohlen.

204 FÜ5: Ja und es geht einfach, glaube ich, viel leichter. Also die
 205 (unv.) damals haben das wirklich noch nicht viele gemacht. Also
 206 viele haben einfach, sind nie ins Ausland gegangen und solche
 207 Dinge, nicht? Also das hat sich einfach stark geändert. Und da
 208 war es, glaube ich, auch wirklich so, dass viele Dinge so waren,
 209 dass man das nicht gewusst hat, dass es das gibt, dass es die
 210 Möglichkeiten gibt, dass es eine gute Idee wäre oder so, dass
 211 das ein (unv., Wortverlauf nicht klar verständlich), also der
 212 Informationsfluss war nicht so. Heute kann man sich ja wirklich
 213 alles zusammensuchen, da kann man sich zum Beispiel anschauen,
 214 welche anderen Unis gibt es oder welche Firmen gibt es, die mich
 215 interessieren würden oder wie mache ich die Gerichtsdolmetscher-
 216 prüfung, wenn ich das machen will, ja? Wie ist das Berufsprofil
 217 von einer Gerichtsdolmetscherin. Da habe ich dann schon einmal
 218 eine ungefähre Idee, ob mich das jetzt ansprechen könnte oder
 219 nicht. (...) (12:13)

221 I: Stimmt.

223 FÜ5: (...) Und das war damals überhaupt nicht so. Also da hat es
 224 irgendeine Vorlesung vielleicht gegeben, wo irgendjemand das
 225 einmal erzählt hat. Wenn man da gerade nicht dort war und das
 226 nicht weitergeleitet worden ist, also wenn das niemand erzählt
 227 hat, dann hat man das versäumt. Und natürlich, wenn man inter-
 228 essiert ist, dann hat man natürlich schon, die Dinge mitkriegen

229 können, aber es war natürlich viel schwieriger, also das alles
230 präsentierte zu kriegen und Zugriff zu haben. Und von dem her,
231 glaube ich schon, dass es einfach informeller und der Zufall
232 vielleicht/ Ob der Zufall größer war, weiß ich auch nicht, weil
233 es ist ja heute wahrscheinlich auch so, man wird gerade fertig,
234 ist gerade irgendwo eine Stelle frei oder so, ja. Und ist man
235 gerade irgendwie zu früh oder zu spät dran, passt es nicht. Also
236 von dem her ist es wahrscheinlich genauso zufallsabhängig.
237 (12:58)

238
239 I: Ja. Aber bei Ihnen war es auf jeden Fall jetzt ein sehr großer
240 Zufall, soweit ich das jetzt richtig verstanden habe? Gepaart
241 mit/

242
243 FÜ5: Ja. Genau. Würde ich schon so sehen, also ja. Also ich bin
244 jetzt wirklich nicht die wählerischste, glaube ich, also im Sinne
245 von dessen, dass ich mir jetzt denke: „Also jetzt überlege ich
246 einmal was ich will und dann mache ich das und dann will ich
247 noch das“, sondern ich denke mir gleich einmal: „Ah, interes-
248 sant, ja. Und Geld brauche ich auch. Jetzt mache ich das einmal
249 und dann schauen wir.“ (13:25)

250
251 I: Neugier als Übersetzerin ist ja auch eigentlich immer eine
252 super Eigenschaft.

253
254 FÜ5: Genau. Also mein/ Mir ist es dann einfach darum gegangen,
255 dass ich von dem Beruf halt einfach leben kann, von der Tätigkeit
256 und ja, es gibt einfach Dinge, die einem nicht liegen. Die blei-
257 ben dann auch nicht bei einem. Und es war dann auch so, ich hab
258 daneben Spanisch gemacht und das habe ich wirklich versucht noch
259 ein bisschen zu verfolgen, aber da war ich dann einfach um ei-
260 niges schlechter und das war dann für mich so viel Aufwand und
261 in Englisch hat es soviel mehr Arbeit gegeben und dann habe ich
262 gesagt: „Okay, das tue ich mir nicht mehr an. Das gebe ich
263 auf.“ Und das ist natürlich auch wieder schade, aber das hätte
264 mehr (...)

265
266 I: Ja, das ist halt so.

267
268 FÜ5: (...) genau, hätte mehr dahinter sein müssen und da habe
269 ich dann auch nochmal vorgehabt eben noch einmal nach Spanien
270 oder irgendetwas, aber da ist mir dann einfach die Luft ausge-
271 gangen. Und ich habe auch später angefangen zu studieren, das
272 muss ich auch dazu sagen. Ich habe erst, glaube ich, mit 24
273 angefangen zu studieren. Weil eben zuerst auch nicht wirklich
274 klar war, also mir, ich habe nicht wirklich gewusst, was ich
275 studieren will und dann habe ich mir gedacht: „Nein, ich will
276 jetzt auch nicht irgendein Studium anfangen und dann das wieder
277 abbrechen.“ Und dann habe ich zuerst irgendwie eine andere Aus-
278 bildung gemacht und gearbeitet und das war mir dann alles/ Dann
279 habe ich mir gedacht: „Nein, wenn ich mehr machen will, muss

280 ich doch mehr können und dann gehe ich noch einmal ein Studium
281 an. `` Und dann war es eigentlich schon so, damals da war ich
282 gerade in Ägypten und da hätte ich mir eigentlich auch überlegt
283 gehabt Arabisch zu studieren, also auf Dolmetsch. Und das hat
284 man damals sogar, glaube ich, in Graz studieren können und dann
285 wollte ich aber nicht nach Graz. (lacht) Ich wollte damals ein-
286 fach nicht und/ Nein, es war, ich glaube, eine Mischung, also es
287 war dann auch so, dass ich gesagt habe/ Also ich war eben schon,
288 also früher habe ich viel mit Französisch zu tun gehabt und dann
289 habe ich eben/ Es hat mir dann nicht mehr so gefallen und ich
290 habe mir gedacht: „Ich mache jetzt Spanisch!“ und das war
291 vielleicht auch nicht so eine gute Idee, weil dann mit Franzö-
292 sisch hätte ich mir leichter getan und wäre schneller weiter
293 gekommen. Und dann habe ich mir doch wieder gedacht: „Naja,
294 jetzt eben, dann studiere ich jetzt einfach auf Dolmetsch und
295 Übersetzerin. Und dann nehme ich halt Englisch und Spanisch.“
296 (15:44)

297

298 I: Ja. Habe ich das richtig verstanden, Sie haben Übersetzen
299 studiert?

300

301 FÜ5: Genau.

302

303 I: Dolmetschen auch? Oder Dolmetschkurse im Übersetzerstudium
304 war das?

305

306 FÜ5: Nein, ich habe im Übersetzerstudium, also da habe ich dann
307 schon zu viele Zeugnisse gehabt und habe dann/ Also, Dolmetschen
308 war sowieso, hat mir immer/ Das Studium war ja ganz anders auf-
309 gebaut, nicht? Es hat eine erste Diplomprüfung gegeben und genau.
310 Und dann hat man sich irgendwann, dann hat man sich spezialisiert
311 irgendwann. Und da habe ich mich dann auf Übersetzung speziali-
312 siert und habe dann aber schon Dolmetschübungen noch dazu ge-
313 macht, eben als Simultandolmetschen und so und habe mir dann
314 aber gedacht: „Nein, ich mache das Übersetzen fertig, weil das
315 ist einfach viel Aussichtsreicher und außerdem habe ich das
316 jetzt, mehr oder weniger.“ Und ich habe aber dann nachher auch
317 noch, also ich war einmal in Germersheim habe ich einmal irgend-
318 wie so eine Woche gemacht und dann war ich einmal, ich glaube
319 das war ungefähr eine Woche, im (...?). Also ich habe das dann
320 schon so, also das war dann eben Dolmetschen für Übersetzerinnen,
321 so Schnellsiedekurse, also ja und dann eben, was weiß ich, Ge-
322 richtsdolmetscherinnenverband oder Sachen gehabt oder ich war
323 einmal im UNIVERSITAS Vorstand auch. Dann habe ich das auch
324 angeredet, dass wir zum Beispiel Notizentechnik machen und sol-
325 che Sachen, halt so Seminare und habe ich den Teil irgendwie,
326 also das schon recht gut nachgelernt, aber jetzt natürlich nicht,
327 also ich bin nicht in dieses Rad hineingekommen, was eine Kon-
328 ferenzdolmetscherin jetzt macht und deswegen würde ich sowas
329 heute auch nicht mehr machen. Aber es ist bei Gericht natürlich
330 schon so, dass, also da werden die Ansprüche immer höher und

331 dadurch ist das/ Also ich habe das soweit (...) können, dass
332 ich mit dem also gut zurechtkommen kann, also im Rechtsbereich.
333 (17:37)

334
335 I: Okay. Waren so Fachgebiete oder -spezialisierungen irgendei-
336 ner Art schon Thema in Ihrer Ausbildung oder im Studium oder war
337 das nie wirklich im Fokus?

338
339 FÜ5: Nein, das war damals auch nicht im Fokus. Alles (unv.) (...)

340
341 I: Interessant.

342
343 FÜ5: (...) unterwegs ein bisschen und es ist auch wirklich/ Es
344 hat die Fachsprachen gegeben, also und die waren freiwillig zum
345 Beispiel, also da waren oft gar nicht so viele Leute. Also weil
346 man hat das irgendwie so kombinieren können mit den/ Also biss-
347 chen Fachsprache hat schon jeder machen müssen, aber ich habe
348 das alles gemacht. Ich glaube ich habe mehr gemacht, als man
349 machen hätte müssen, also weil das einfach gar nicht so/ Es hat
350 schon diese, es hat immer so, ich weiß nicht wie das heute ist,
351 aber es hat so immer diese Schwerpunkte gegeben im Semester. Da
352 hat es einmal gegeben Medizin und einmal irgendwie Geisteswis-
353 senschaften und so (...) (18:37)

354
355 I: Das ist heute ähnlich.

356
357 FÜ5: (...) und da ist aber irgendwie, also das war nicht sehr
358 praxisorientiert einfach, meiner Meinung nach. Also in Amerika
359 war das viel mehr auf den Markt zugeschnitten und viel mehr
360 irgendwie, also es ist auch so Wissen weitergegeben worden, was
361 einem nützen könnte und wie das ausschauen könnte. Also das war
362 damals eigentlich, meiner Meinung nach, also war das jetzt nicht
363 sehr, also da sind eigentlich viele/ Es sind viele, zum Beispiel,
364 so Zeitschriftenartikel übersetzt worden, was jetzt ja eigent-
365 lich so gut ist für die Allgemeinbildung, aber jetzt, also das
366 ist natürlich für eine Übersetzerin oder Dolmetscherin nie
367 schlecht da viel Allgemeinbildung sich anzueignen aus allen mög-
368 lichen Bereichen, aber, also das da jetzt über/ Kann ich mich
369 jetzt so nicht erinnern. Also ich weiß echt nicht. (19:36)

370
371 I: Ja. Aber es ist interessant.

372
373 FÜ5: Also jetzt ist ja das Studium, glaube ich, also viel so,
374 viel mehr strenger, wo man sich viel mehr spezialisiert und
375 zielstrebiger in eine Richtung geht.

376
377 I: Ja, schon, obwohl es im Studium, ich habe ja selber auch
378 Fachübersetzen studiert und, also studiere es noch und so im
379 Fokus sind Spezialgebiete jetzt auch nicht. Aber es ist schon
380 Thema immer wieder in den Kursen auch gewesen und es gibt auch
381 diese Module Recht, Wirtschaft, Medizin, Geisteswissenschaften

382 abwechselnd in den Semestern. Also es ist schon Thema und ja, da
383 hätte mich interessiert, wie das dann eben in Ihrer Ausbildung
384 auch war und dass es dann auch noch anders war eigentlich. Es
385 ist noch immer nicht sehr stark, ist so mein Eindruck, heute in
386 der Ausbildung, aber schon vermutlich mehr geworden. (20:22)

387

388 FÜ5: Ja, wobei, ja es ist ja schwierig, nicht? Weil das Studium
389 soll einem ja Grundlagen irgendwie (...)

390

391 I: Ja. Genau.

392

393 FÜ5: (...) mitgeben und von dort weg sollte man sich dann selber
394 spezialisieren, weil wenn man ZU spezialisiert ist/ Es ist na-
395 türlich, eben wie gesagt, also ich finde es ganz gut, dass es
396 diese verschiedenen Bereiche gibt, weil dann denke ich mir immer,
397 wenn sich dann wieder was ergibt: „Naja, auch nicht schlecht,
398 könntest da einmal weiter tun.“ Und dann irgendwie, je nachdem,
399 ob ich mich jetzt mehr oder weniger hineinknie, geht es halt
400 dort mehr weiter oder da mehr weiter und das ist nicht so
401 schlecht, weil es verändert sich doch auch immer wieder alles,
402 nicht? Also, das ist schon/ (20:59)

403

404 I: Ja. Sind Sie eigentlich auch einmal aktiv auf Kunden zuge-
405 gangen, wo Sie gesagt haben, also Ihre Fachgebiete so ein biss-
406 chen beworben haben oder haben Sie sie so auf sich zukommen
407 lassen, die Aufträge? (21:08)

408

409 FÜ5: Ja, also es ist mir schon eher zugekommen, aber ich habe da
410 sicher da an Bord (?) etwas getan, glaube schon, ja.

411

412 I: Also an irgendwelchen Kanälen auch oder Website?

413

414 FÜ5: Das/ Also die Website jetzt. (lacht) Ganz schlechtes Thema.
415 Ich habe diese Mini-Website, nein es ist, selber Schuld. Ja,
416 also ich habe so eine Mini-Website auf der UNIVERSITAS, die reißt
417 mich noch hinaus und dann eben diesen Eintrag beim Justizmini-
418 sterium, also bei dieser Gerichtsdolmetscherinnenliste bzw. auch
419 beim Verband eben. Und das gibt mir zumindest eine minimale
420 Internetpräsenz und ich hätte schon lange vorgehabt eine Website
421 zu machen, aber da muss ich mich echt einmal hinsetzen. Und ich
422 bin eben auch schon einmal beim Seminar gewesen, eh bei dem BDÜ
423 oder VDÜ. Das war eigentlich eh ganz toll, weil da ist auch so
424 erklärt worden, auf was man Acht geben muss und da habe ich mir
425 gedacht: „Siehst du, das ist eigentlich gut, wenn man das von
426 Anfang an weiß, weil dann sieht man, dass es sehr viele Leute
427 eigentlich nicht richtig machen“, so irgendwie. (lacht) Und das
428 ist aber wirklich eine Frage, dass man sich einmal hinsetzt und
429 sich wirklich die Zeit nimmt. Und auch eben gerade, wenn man so
430 wie ich doch auch mehrere Standbeine hat, wie man sich präsen-
431 tiert, weil da ist es natürlich auch immer so die Sache. Wenn
432 man sich jetzt zu allgemein, also präsentiert, sodass man ein

433 Alles-Laden ist - das ist wahrscheinlich eh Ihr Thema, mit der
434 Spezialisierung auch - dann ist das auch nicht wirklich glaub-
435 würdig. Wenn man aber jetzt zu sehr sich einschränkt in der
436 Darstellung, dann meinen die Leute wieder, das andere macht man
437 nicht und so. Dann ist das eben auch so eine Sache, ich meine,
438 gerade im Rechtsbereich da ist ja viel einfach auch, was einfach
439 der Verschwiegenheitspflicht unterliegt und deswegen kann man da
440 auch nicht groß hausieren gehen mit den Dingen, die eigentlich
441 ganz toll sind, die man macht. Also von dem her muss man das
442 ganz so sensibel, irgendwie so, dass man das so rüberbringt,
443 dass es dann wirklich gute Werbung ist, das ist nicht so leicht,
444 auch vom Logo, vom Namen und von allem her, deswegen/ (23:11)

445
446 I: Also ich habe Sie so gefunden, über die Website, von dem her.
447 (lacht) Sie wirkt schon.

448
449 FÜ5: Ja, von der UNIVERSITAS?

450
451 I: Ja, genau! Da wo auch Ihre Fachgebiete aufgezählt sind. Da
452 war, glaube ich, das UNIVERSITAS Logo dabei.

453
454 FÜ5: Ja, genau. Da gibt es so eine Mini-Website. Die habe ich
455 irgendwie bekommen vor paar Jahren und es ist zumindest ganz
456 gut, weil da ist man dann im Netz. Aber ja, wäre nicht schlecht,
457 einmal irgendwie/ Aber es braucht nicht viel, aber das soll dann
458 gescheit sein und bevor ich da jetzt etwas mache, was dann ir-
459 gendwie/ Und dann ist es ja auch so, wenn man eine Website hat,
460 dann muss man sie ja auch irgendwie warten, damit sie nicht
461 irgendwie so praktisch, schnell einmal irgendwie so vergammelt
462 ausschaut und von dem her ist es natürlich dann auch immer, dann
463 denke ich mir, dann braucht man immer auch mehrere Seiten und
464 die sollten so sein, dass sie mindestens einmal fünf Jahre locker
465 überleben, ohne dass man viel tun muss, nicht? Und das ist nicht
466 so leicht dann, ja. (24:02)

467
468 I: Natürlich.

469
470 FÜ5: Ja, ich überrasche Sie irgendwann. (lacht) (...)

471
472 I: (lacht) Genau. Dann finde ich Sie noch einmal.

473
474 FÜ5: In sechs Jahren. Mit einer Website.

475
476 I: Mit den Fachgebieten. (lacht)

477
478 FÜ5: Ja, genau. Aber der Ausgangspunkt war, mit der Website, ob
479 ich sowas mache? Ob ich sowas habe?

480
481 I: Nicht unbedingt Website. Das kann auch mündlich gewesen sein
482 für Kunden. Ob Sie einfach generell so aktiv gesagt haben: „Ich
483 mache dieses und jenes Fachgebiet.“ (...)

484
485 FÜ5: Ja. Schon, auch.
486
487 I: Das hätte mich interessiert.
488
489 FÜ5: Da, wo ich jetzt merke, ich bin hellhörig, da wo ich merke,
490 dass das etwas sein könnte, da sage ich schon auch: „Ja. Und
491 übrigens, das biete ich auch an und da habe ich schon viel
492 gemacht in dem Bereich und das gefällt mir. Also wenn Sie da
493 einmal was haben“ und so, ja sicher, das schon. (24:44)
494
495 I: Ja? Okay. Wie sieht es mit Weiterbildungen aus, haben Sie da/
496 Eigentlich kann man ja die Gerichtsdolmetscherprüfung auch als
497 eine Art Weiterbildung im Recht sehen und/
498
499 FÜ5: Ja, genau, aber es ist eigentlich eine Spezialisierung.
500
501 I: Ja, genau. Oder irgendwie, dass Sie/ Gibt es da irgendwelche
502 Methoden, Sie lesen vielleicht Materialien oder geschieht das im
503 Zuge der Aufträge selber, dass Sie dann sagen: „Ich recherchiere
504 da (unv.)“
505
506 FÜ5: Ja. Erstens einmal recherchiere ich, also sozusagen im Zuge
507 von Aufträgen, dann mache ich schon Weiterbildungen, also (...)
508
509 I: Ja?
510
511 FÜ5: (...) ja, schon. Also eben auch von der UNIVERSITAS wird ja
512 auch immer etwas angeboten oder auch von dem Gerichtsdolmetsche-
513 rinnenverband und ab und zu mache ich auch etwas im Ausland,
514 also wenn es sich/ Oder beim BDÜ zum Beispiel. Oder, ja in
515 Amerika war ich einmal auf einer Fachkonferenz, also ja schon,
516 das auch. (25:39)
517
518 I: Also das machen Sie schon?
519
520 FÜ5: Mache ich schon, wobei ich mir jetzt dann gedacht habe:
521 „Ja irgendwann brauche ich nicht mehr so viele Weiterbildun-
522 gen.“ (lacht)
523
524 I: (lacht) Ja, wenn Sie auch schon/
525
526 FÜ5: Ja, man hat ja dann auch schon irgendwie einen ziemlichen
527 Background, aber ja. (...)
528
529 I: Vielleicht gerade am Anfang waren es dann einfach mehr/
530
531 FÜ5: (...) Ja, schon. Also da habe ich schon, eigentlich echt
532 viel, also da habe ich jedes Jahr auch viel gemacht. Und jetzt
533 zum Beispiel, was weiß ich, bei der UNIVERSITAS war letztes Jahr
534 wieder was über Maschinenübersetzung und das fand ich auch total

535 interessant und da muss ich sagen, das war dann auch wieder so
536 etwas, wo ich mir gedacht haFÜ5: „Ja, das ist gut, dass ich da
537 irgendwie wenigstens da ein bisschen eine Grundlage erfahren
538 habe“, weil es sich in der Zwischenzeit auch einige Leute ge-
539 kommen und so quasi: „Ich habe das eh schon auf Englisch, könn-
540 ten Sie mir das einmal kurz durchschauen“ und so irgendwie,
541 nicht? Und man muss sagen, die Maschinenübersetzungen, die haben
542 schon auch Ihre (...?), die sind zum Teil echt/ (...) (26:33)

543
544 I: Ja, die werden auch immer besser.

545
546 FÜ5: (...) Ja, aber sie haben natürlich auch wirkliche Schwach-
547 punkte und das muss man halt einfach wissen und so und ich habe
548 dann gesagt: „Ja, ich meine, ich kann das/ Das können Sie“
549 Ich sage dann eh gleich/ Die kommen dann und sagen, ja, wollen
550 so tun als hätte/ Wollen einem das nicht sagen, dass es mit einer
551 Maschine übersetzt ist, weil sie glauben, dass ist irgendwie so
552 eine Konkurrenz und ich sage dann halt/ Naja, also Maschinen-
553 übersetzung sind eh schon erstaunlich gut, aber sie kämpfen halt
554 noch mit Auslassungen oder Sinnvertretungen an gewissen Stellen
555 und es kostet nicht wesentlich weniger, wie wenn ich selber
556 übersetzen muss, also, dann sage ich halt, was weiß ich, 85 bis
557 90% von dem, was ich sonst verlangen würde. Und wenn jemand das
558 dann machen will, dann ist es für mich okay, weil man muss halt
559 eben, wie jetzt auch schon vielfach eben angesprochen worden
560 ist, man braucht ganz andere Fertigkeiten. Also es ist wirklich
561 total gefährlich, dass man irgendetwas übersieht. (...) (27:28)

562
563 I: Ja, das stimmt. Ja.

564
565 FÜ5: (...) Also von dem her, man muss aufpassen, wie (unv.), auf
566 der anderen Seite ist es so, man muss nicht immer wieder Stan-
567 dardphrasen, die sich ständig wiederholen, muss ich nicht immer
568 wieder hineintippen. Also es ist halt auch, wie gesagt, also ich
569 glaube 90%, ja 85 bis 90% des Preises sollte man schon bekommen
570 und da befürchte ich halt, dass wird es wahrscheinlich nicht/
571 Auf Dauer wird es nicht zu erhalten sein, weil der Druck wird
572 daran schon groß werden/ Keine Ahnung und das war jetzt zum
573 Beispiel auch eine Weiterbildung und da habe ich dann eben, da
574 habe ich auch schon Gerichtsprozesse gehabt, wo es auch eben ein
575 bisschen um diese künstliche Intelligenz und so gegangen ist.
576 Und das ist zum Beispiel etwas, wo ich mir denke: „An dem kommt
577 man jetzt einfach nicht vorbei“, weil das ist (unv.) wie es
578 geht, das kann ich nicht (unv.) sagen, aber es werden sicher
579 wieder/ (28:22)

580
581 I: (lacht) Das wird die Zeit zeigen. Es ist auch ein Fachge-
582 bietssache in dem Sinne, dass *machine translation* ja auch nicht
583 für jedes Fachgebiet passt. Vielleicht für das Recht, wenn Sie

584 sagen, standardisierte Phrasen eher, ein anderes Fachgebiet Mar-
585 keting weniger, also, da werden sich (unv.) genug weiterbilden,
586 je nachdem ob es für das Fachgebiet relevant ist auch. (28:40)

587
588 FÜ5: Genau, also zum Beispiel, eben durch diese ganzen EU-Texte,
589 die natürlich jetzt teilweise für Österreich gar nicht so günstig
590 sind, weil da manchmal Sachen/ Es gibt manchmal Ausdrücke, die
591 heißen in Österreich etwas anderes und die sind dann einfach,
592 sogar in den EUR-Lex (?) Texten oder so sind die manchmal nicht
593 richtig übersetzt, also da sind sie richtig übersetzt für den
594 deutschen Kontext, aber nicht für einen österreichischen. Und
595 das ist zum Beispiel etwas, was/ Also wie die Maschine gefüttert
596 wird, spielt natürlich auch eine Rolle und es ist mittlerweile
597 auch schon ziemlich viel Mist in der Maschine drinnen, also und
598 das kann die Maschine natürlich selber nicht so gut/ Also die
599 wird natürlich mit dem, soweit ich das verstanden habe, also
600 nimmt die sich immer das was wahrscheinlich ist und in der Nähe
601 ist und so und von dem her weiß man auch nicht, (unv., leise
602 Aufnahme). Für Verträge oder so gibt es schon ganz viele Sachen,
603 wo ich mir denke: „Wow!“ Also es gibt manchmal Lösungen, wo
604 ich mir denke: „Wow, hätte ich vielleicht jetzt selber nicht
605 aus dem Ärmel geschüttelt“ und das finde ich auch okay und
606 super, dass das so (unv.). (...)

607
608 I: (lacht) Die Entwicklung ist halt so. Die kann man sowieso
609 nicht aufhalten und da muss man das Beste daraus machen. (29:42)

610
611 FÜ5: (...) Ja. Genau. Aber das war zum Beispiel jetzt, die Wei-
612 terbildungen, die ich letztes Jahr gemacht habe und solche Dinge
613 halt. Also je nachdem, was noch angeboten wird, was ich noch
614 mitkriege und so.

615
616 I: Ja. Was mir, vorher ist mir noch etwas eingefallen, genau.
617 Ihre Sprachkombination ist jetzt Deutsch- (...)

618
619 FÜ5: Englisch.

620
621 I: (...) Englisch. Das ist die Hauptsprachenkombination?

622
623 FÜ5: Ja.

624
625 I: Okay, weil sonst hätte ich noch die Frage eventuell gehabt,
626 ob es da, ob die Fachgebiete sich auch, je nach Sprachkombination
627 anders gerichtet oder vielleicht je nach SprachRICHTUNG bei Ih-
628 nen - Sie übersetzen ja in beide Richtungen, oder? (30:17)

629
630 FÜ5: Mhm. (bejahend)

631
632 I: Ist es da oft so, dass Sie sagen/ Ist es gleich? Also vom
633 Recht her? (...)

634

635 FÜ5: Ja.
636
637 I: (...) Ins Deutsche oder ins Englische? Oder von der Technik?
638 Ist das/
639
640 FÜ5: Also es hält sich eigentlich ganz gut, die Waage. Ich muss
641 auch wirklich sagen, also das sind halt zum Beispiel zwei Be-
642 reiche, wo man als no-native-speakerin arbeiten kann. Also wir
643 haben natürlich auch schon das Prinzip, dass meistens jemand
644 anderer da ja noch einmal darüber liest und so weiter, aber ich
645 muss sagen, also es gibt einfach so Sachen im Rechtsbereich, da
646 kommt es einfach wirklich nur darauf an, dass derjenige, der das
647 jetzt im Englischen liest, dass der wirklich versteht, was da
648 passiert und welche Konsequenzen damit verbunden sind. Und er
649 muss da nicht immer irgendwie einen ganz schön formulierten Satz
650 haben. Der Satz kann auch ein bisschen blöd klingen und ein
651 bisschen *awkward* sein, aber er muss wirklich wissen, was ihm droht
652 und mit welchen Konsequenzen jeweils jeder Schritt verbunden
653 ist. Und so etwas kann man dann auch schon als no-native ganz
654 gut und da denke ich mir oft, also da sind die Sachen so ver-
655 worren, dass das wirklich für *natives*, also englisch-natives oft
656 schwierig ist. Und ich sehe ja auch manchmal Sachen von *natives*,
657 die haben dann manchmal Dinge auch manchmal falsch verstanden,
658 weil das ist, also das ist eben irgendwie mit der deutschen
659 Sprache, mit der deutschen Rechtssprache ist das manchmal schon
660 recht schwierig, also. Und von dem her geht es in beide Rich-
661 tungen ganz gut. Und bei Technik ist es ähnlich, nicht? Also
662 dass man da/ Bei Technik ist viel so standardisiert, das kann
663 man dann ganz gut irgendwie als no-native verändern, also/ Aber
664 andere Sachen, also da muss ich sagen, also früher, habe ich da
665 für manche Bereiche mehr ins Englische gearbeitet. Das war auch
666 damals üblicher. Also es ist jetzt viel mehr, also es gibt mehr
667 no-natives in Wien auch und, bzw. es geht halt viel besser, jetzt
668 auch international irgendwo einen Job zu vergeben nach Amerika
669 oder nach England, was früher, das war kaum der Fall, ja? Nummer
670 eins. Und früher haben wir einfach viel mehr auch ins Englische
671 gearbeitet, also schon immer auch in Zusammenarbeit mit no-na-
672 tives und da gibt es einfach Bereiche, dass würde ich mir heute
673 einfach nicht mehr antun. Was weiß ich, zum Beispiel ein Kun-
674 katalog oder so, ja. Vor 20 Jahren, da haben wir das gemacht ins
675 Englische, ja. Also das würde ich heute einfach, würde ich nicht
676 mehr machen. Und Literatur übersetzt man sowieso nicht in die
677 Fremdsprache. Das würde nicht in Frage kommen. (32:42)
678
679 I: Und weil Sie vorher erwähnt haben, dass dann eine zweite
680 Person öfters Korrektur liest, ist das bei Ihnen regelmäßig,
681 also dass Sie da mit jemandem zusammenarbeiten, der Ihnen die
682 Übersetzungen dann prüft oder/
683
684 FÜ5: Das ist eigentlich schon Standard. Aber ich muss da auch
685 sagen, es geht sich natürlich auch nicht immer aus. (...)

686
687 I: Natürlich. Es ist eine zeitliche Frage.
688
689 FÜ5: (...) Da ist dann einfach die Frage, da denke ich mir: „Ist
690 es besser/“ Da braucht man immer diesen Zeitpolster und wenn es
691 schnell gehen muss, dann denke ich mir: „Es ist besser ich
692 arbeite dann einmal irgendwie gründlich nach, als ich/“ Das ist
693 dann immer so die Frage, also.
694
695 I: Ja. Und wenn Sie das einer zweiten Person geben, ist es Ihnen
696 dann wichtig, dass sie sich im Fachgebiet auskennt, also inhalt-
697 lich jetzt beim Recht oder ist es Ihnen dann wichtig/
698
699 FÜ5: Ja, schon, weil da habe ich nämlich auch schon wirklich
700 echte Probleme gehabt. Also das ist total *tricky* nämlich, weil,
701 also ich habe Korrekturleserinnen oder -lektorinnen gehabt für
702 Englisch, die haben das einfach nicht richtig verstanden.
703 (33:38)
704
705 I: Das heißt Ihnen war es wichtiger, dass es inhaltlich verstan-
706 den wird als sprachlich?
707
708 FÜ5: Genau. Also die haben dann auch Fehler hineingebessert,
709 weil sie sich einfach gedacht haben: „Das klingt so blöd.“ Und
710 es ist so, Sie kennen es vielleicht auch aus Gebieten, ich weiß
711 nicht in welchen Gebieten Sie arbeiten, manchmal klingt ja der
712 korrekte Ausdruck, klingt blöd für jemanden, der nicht (...)
713
714 I: Ja, das kenne ich auch!
715
716 FÜ5: (...) aus dem Gebiet ist. Also weil das ist einfach die
717 Fachsprache, die ja dann doch Standard ist und wenn man sich da
718 nicht auskennt, in der Fachsprache, also das muss schon jemand
719 sein, also zum Beispiel habe ich eine Rechtsanwältin, also die
720 mir das im englischsprachigem Raum anschaut und da ist es aber
721 dann wieder oft so, dass dort die rechtlichen Gegebenheiten an-
722 ders sind. Dann geht das so hin und her und dann muss man auch
723 aufpassen. Aber das ist halt irgendwie, also *native* in Wien, die
724 Juristin ist, die habe ich nicht. (lacht) (34:35)
725
726 I: Schwierig (?) wahrscheinlich. (lacht)
727
728 FÜ5: (unv.) auch immer. Und es ist dann auch nicht immer jetzt
729 notwendig, dass es ein *native* ist irgendwie, weil wie gesagt,
730 das ist jetzt auch kein Bereich, wo man einen Schönheitspreis
731 kriegt, sondern dass halt jemand anderer nochmal, weil zwei paar
732 Augen halt doch mehr sehen.
733
734 I: Dass man das verstanden hat.

735

736 FÜ5: Genau. Weil man selber manchmal, oder dass man eben etwas
737 übersieht.

738

739 I: Ja. Alles klar. Sie haben mir schon sehr viele Fragen beant-
740 wortet, wirklich. Ich schaue jetzt noch, was mich noch interes-
741 siert. (35:07)

742

743 FÜ5: Ja, bitte.

744

745 I: Und zwar, Sie haben eigentlich eh schon, die Frage haben Sie
746 schon beantwortet, ob es Ihnen immer wichtig gewesen ist, sich
747 zu spezialisieren? Weniger, weil es früher kein Thema war, son-
748 dern es hat sich dann einfach ergeben, aber Sie haben nicht
749 studiert, also im Studium schon gesagt, dass Sie sich später
750 unbedingt spezialisieren wollen, das war nicht der Fall, oder?

751

752 FÜ5: Nein, überhaupt nicht. Das habe ich im Studium auch gar
753 nicht gesehen, also das habe ich/ Also ich weiß nicht, damals
754 war auch irgendwie die Stimmung ein bisschen so, vielleicht
755 (unv., Audio schlecht verständlich), dass man in dem Beruf eh
756 nicht arbeitet und es haben, ich muss sagen, es haben einfach,
757 also es arbeiten ganz wenige aus meiner Studiengeneration. Also
758 die meisten machen was anderes, durchaus nicht schlechte Sachen,
759 also manche machen tolle Sachen, aber die haben einfach von
760 Anfang an gesagt: „Keine Ahnung, ich will einfach ein Ange-
761 stelltenverhältnis“. Und natürlich, ein paar Angestelltenjobs
762 gibt es auch für Übersetzerinnen, aber nicht viele und das war
763 zum Beispiel etwas, da haben sich bei mir/ Genau, unterrichtet
764 habe ich auch immer wieder bisschen, aber das habe ich dann auch
765 irgendwann gelassen, also einfach so Englischstunden für Lehr-
766 linge der Stadt Wien und, ich weiß nicht was für Stadtplaner der
767 Stadt Wien. (lacht) Da ist es eben auch irgendwie so hineinge-
768 kommen, dass mich das technische interessiert hat und das habe
769 ich dann eben auch nutzen können. Da bin ich mit dem, habe mich
770 mit dem Fachvokabular, also auf dem Bereich irgendwie mitzuneh-
771 men. Im Bau dann irgendwie auch immer mal wieder Sachen gemacht
772 und das ist natürlich immer gut, wenn man sich da auskennt und
773 so. Und ja dann habe ich dann einfach am Ende vom Studium schon
774 zu viele Jobs gehabt, als dass ich da irgendwie jetzt mir gedacht
775 hätte: „Ich habe jetzt gar nichts, ich suche mir jetzt irgen-
776 detwas!“ Und so bin ich eigentlich nie in dieses Angestellten-
777 verhältnis so richtig reingekommen, aber das hat sich auch er-
778 geboren. Also von Haus aus habe ich mir nicht gedacht: „Ich werde
779 jetzt selbstständige Unternehmerin“, aber in unserem Beruf ist
780 es eigentlich eher das, was man machen kann, nicht? Ich meine,
781 Sie haben offensichtlich einen Job gefunden in einem Überset-
782 zungsbüro, aber ich weiß nicht, da hat es damals auch gar nicht
783 so viele gegeben. Wobei ich habe mich schon bei Übersetzungsbüros
784 beworben, das durchaus, aber da jetzt irgendwie, irgendjemand

785 ist nach zwei Jahren gekommen und da hat es mich dann auch nicht
786 mehr interessiert und (...) (37:26)

787

788 I: Ja, das ist immer eine Zufalls- oder Glückssache wahrschein-
789 lich, wie das dann in dem Moment einfach ist, ja.

790

791 FÜ5: (...) genau.

792

793 I: Und wie lange sind Sie schon jetzt als Übersetzerin
794 selbstständig? Also/

795

796 FÜ5: Ja seit, also Studium abgeschlossen habe ich 1997. Anfang
797 1997. Also eigentlich, (...)

798

799 I: Und seitdem?

800

801 FÜ5: (...) ich war eigentlich 1996 im Herbst war ich fertig. Das
802 hat dann noch so lange gedauert, bis diese Sponsion war. (37:52)

803

804 I: Ja. Das kenne ich. Das ist (unv.)

805

806 FÜ5: Genau. Da habe ich mich nämlich dann noch geärgert, weil
807 ich dadurch praktisch optisch ein Jahr länger studiert habe,
808 nicht? Aber so war es halt, ja.

809

810 I: Ja, genau, aber ich denke mir, dass ist/

811

812 FÜ5: Ja, mittlerweile ist es eh schon egal, mittlerweile ist es
813 eh schon von Vorteil, weil dann kann man sagen, man hat 1997
814 fertig gemacht und das ist wenigstens ein Jahr später. Das ist
815 ja jetzt alles schon so lange her. Ja und eben seit 1996.

816

817 I: Ja und eben in der Abschlussphase haben Sie schon richtig zu
818 arbeiten begonnen? Sie haben Aufträge gehabt? (38:26)

819

820 FÜ5: Genau. Und da habe ich aber eben, am Anfang habe ich schon
821 noch viel so Kurse unterrichtet. Das habe ich am Anfang viel
822 gemacht, das wollte ich dann irgendwann nicht mehr.

823

824 I: Ja. Okay. Und am Anfang haben Sie die Fakultät genannt, wo
825 Sie studiert haben, in Österreich? (38:48)

826 FÜ5: Ja, das war einfach das Zentrum für Translationswissen-
827 schaften, genau. Aber damals hieß es Institut für Dolmetscher
828 und Übersetzerausbildung.

829

830 I: Das kann sein, dass es früher anders geheißen hat (...)

831

832 FÜ5: Ja, aber das ZTW in der Gymnasiumstraße.

833

834 I: (...), genau. Das ZTW in der Gymnasiumstraße, genau.

835

836 FÜ5: Genau, da müssten Sie einfach nur nachschauen in den Stu-
837 dienplänen von damals. Also ich weiß, kenne einige Leute, die
838 auch unterrichten dort und dass sich das immer, also das hat
839 sich jetzt schon fünfmal geändert oder irgendetwas in der Zeit.
840

841 I: Ja, okay. Dann haben Sie mir die Fakten jetzt auch genannt
842 und gibt es irgendetwas, was Sie mir noch über Fachgebiete er-
843 zählen wollen oder würden Sie sagen, dass so das wichtigste Sie
844 mir schon erzählt haben. (39:34)

845

846 FÜ5: Ja, also ich glaube schon, dass es wichtig ist ein Fachge-
847 biet zu haben, mindestens eines. Also ich glaube, es/ Ich meine,
848 ich mache Englisch, ja? Also in Englisch kriegt man natürlich,
849 also in andere Sprachen kriegt man natürlich Sachen zu überset-
850 zen, die würde ich aus Englisch nie bekommen. Das ist ganz klar.
851 Also es ist, wenn ich Chinesisch-Übersetzerin bin, ist es viel-
852 leicht ganz anders. Also da/ Oder keine Ahnung. Aber auf jeden
853 Fall, in den gängigen Sprachen Englisch, Französisch, Spanisch
854 und so weiter, glaube ich, dass man, also dass diese Kombination
855 unbedingt braucht, also dass man irgendwo sich auskennt. Also
856 dass man eine gute Grundlage zumindest hat, weil sonst ist es
857 einfach/ Man ist immer wieder mit so vielen Leuten in einem Raum
858 oder man übersetzt für Leute, die sich alle besser auskennen in
859 dem Gebiet und viele kennen sich auch jetzt mit Englisch, kennen
860 die ganze Fachterminologie auch gut. Und das ist einfach irgend-
861 wie, da muss auf dem Niveau muss man sein, sonst, das geht
862 einfach nicht. Da kann man nicht einfach mit den falschen Terminen
863 durch die Gegend hauen und/ Also ganz abgesehen davon, wie gut
864 oder wie schlecht die Übersetzung jetzt ist, also das ist auch
865 irgendwie, das ist nicht der Standard der Kommunikation, mit dem
866 man sich heute irgendwie durchsetzen kann. Also das glaube ich,
867 war früher viel einfacher, weil die Leute weniger gewusst haben,
868 haben sie sich schneller mit etwas zufriedengegeben. Aber heute
869 ist es einfach irgendwie, der Austausch ist einfach viel größer
870 und es ist einfach total notwendig. Und man kann sich nicht
871 irgendwie, man kann nicht mit dem Sprachwissen allein sich in
872 die Materie einarbeiten, also weil es geht ja nicht nur darum,
873 dass man die Inhalte versteht, sondern dass man den jeweiligen
874 Jargon zumindest irgendwie bis zu einem gewissen Grad drauf hat.
875 Also es ist auch jetzt beim juristischen so, dass ich jetzt auf
876 Deutsch, also das juristische Deutsch habe ich genauso nachler-
877 nen müssen wie das englische. (41:45)

878

879 I: Ja?

880

881 FÜ5: Also das ist wirklich so, das ist eine eigene Sprache, das
882 war nicht wesentlich weniger Arbeit. Natürlich tut man sich
883 leichter, wenn man so überlegt, wie ich formuliere und so, aber
884 was die anderen Termini heißen und was damit verbunden ist, das
885 habe ich auf Deutsch, wie auf Englisch lernen müssen. (42:05)

886

887 I: Also es ist sprachunabhängig?

888

889 FÜ5: Genau. Also das ist einfach das Fachwissen, das man braucht
890 und ja. Man hat natürlich, je nachdem was man macht und in was
891 für einem Bereich man ist, es gibt sicher Sachen, ja, keine
892 Ahnung, wo es mehr um das *Socialising* geht, oder keine Ahnung,
893 wo es mehr um allgemeinere Sachen geht, aber ich kann mir nicht
894 vorstellen, dass man da (unv., leise Aufnahme). (42:31)

895

896 I: Okay. Ja, vielen Dank.

897

Fachübersetzerin 6, 12.2.2020

Dauer: 33:33

1 I: Ja, erzähle mir einfach einmal deinen Werdegang, also als
2 Übersetzerin (unv., leise Aufnahme) (...)

3

4 FÜ6: Von meinem Werdegang, also (...)

5

6 I: (...) Spezialisierungen. (00:12)

7

8 FÜ6: (...) Ich habe am ZTW studiert. Mir ist während dem Studium
9 ist mir schon aufgefallen, dass ich eigentlich jetzt so den
10 Rechtsbereich, dass mich der sehr interessiert, dass mir das
11 auch gefällt. Und ich habe dann auch die Übung zwei Mal gemacht,
12 obwohl sie nur einmal vorgeschrieben gewesen wäre - Rechtsüber-
13 setzen. Und hab mir dann aber gedacht, ah schade, würde mir sehr
14 gefallen, aber wenn ich nachher das Studium abgeschlossen habe
15 und ganz allein dastehe, habe ich, glaube ich, noch nicht das
16 Fachwissen und habe mich noch nicht darüber getraut, dass ich
17 jetzt tatsächlich in diesen Bereich gehe. Und dann habe ich mal
18 alle Übungen abgeschlossen gehabt, habe die Modulprüfung gemacht
19 und hab dann meine Masterarbeit geschrieben - das ziemlich lange.
20 (lacht) Also, eineinhalb Jahre, glaube ich, hat es dann im End-
21 effekt gedauert, zu einem Rechtsthema. Und dann habe ich, so
22 nebenbei habe ich immer bisschen geschaut, ob es wo Jobanzeigen
23 gibt. Also wahrscheinlich war das bei euch auch so, uns haben
24 sie immer gesagt: „Ihr werdet nie eine Anstellung finden, man
25 arbeitet selbstständig.“ Und damals wollte ich das noch nicht ak-
26 zeptieren. Ich habe mir gedacht: „Nein, ich finde schon irgendwo
27 etwas.“ Und habe halt deswegen so die Jobanzeigen ein bisschen
28 im Auge behalten nebenbei. Und dann war es tatsächlich so, dass
29 es eine Stellenausschreibung gegeben hat, bei einem Rechtsüber-
30 setzungsbüro, spezialisiert auf Englisch. Die wollten natürlich
31 jetzt ein abgeschlossenes Studium. Ich war fast so weit. Ich
32 habe mir gedacht „Probiere es einmal, also schlimmer als absagen

33 kann es nicht sein.“ Ich war dann tatsächlich dort beim Bewer-
34 bungsgespräch, bin zwar nicht genommen worden, aber es war eine
35 Erfahrung wert. Und dann war lustigerweise zwei Monate später
36 oder sowas wieder eine Jobanzeige, wieder von einem Rechtsüber-
37 setzungsbüro, wieder beworben, bin ich auch nicht genommen wor-
38 den. (lacht) Aber das war so, dieses Büro, es ist sehr klein,
39 die haben nur zwei Mitarbeiter, also besteht insgesamt aus zwei
40 Mitarbeitern, die übersetzen, die machen das Office Management,
41 alles darum herum und die Kandidatin, die dann eigentlich ge-
42 nommen worden ist, hat erst zwei Monate später oder so einsteigen
43 können. Jetzt haben sie dann mich gefragt, ob ich bis dahin ein
44 Praktikum machen will, bin ich natürlich gesprungen, ja, auf die
45 Chance. Und ja, das waren so meine ersten Übersetzungserfahrun-
46 gen, auch mit Rechtstexte in Verbindungen gekommen damit (unv.,
47 Hintergrundgeräusche). Ich war dann wahnsinnig traurig, als ich
48 wieder gehen hab müssen. Und glücklicherweise hat aber diese,
49 eine der Kolleginnen, die da gearbeitet hat, hat auch freiber-
50 ruflche Übersetzerin gekannt, die früher auch dort angestellt
51 war und das ist eine Gerichtsdolmetscherin und die hat gesagt,
52 sie hat so viel Auftragsvolumen, dass sie halt selbst kaum mehr
53 nachkommt und sie würde wen suchen, mit dem sie halt regelmäßig
54 zusammenarbeiten kann. Und ich habe mich dann mit ihr in Ver-
55 bindung gesetzt und das war dann irgendwie so, bin ich dann so
56 in die Freiberuflchkeit hineingeschlittert. Wir haben dann an-
57 gefangen, dass wir zusammenarbeiten. Sie hat mir die Texte ge-
58 geben, ich habe sie übersetzt, sie hat sie korrigiert. Das heißt,
59 ich bin da so, das waren quasi so meine Lehrjahre ein bisschen.
60 Es ist alles nicht im eigenen Namen gewesen, aber ich habe re-
61 gelmäßig Rechtsübersetzungen gemacht. Und so hat das dann ange-
62 fangen. Ja, die Kollegin hat mich dann an eine andere Kollegin
63 weiterempfohlen. Und ich habe dann die ersten Jahre, glaube ich,
64 hauptsächlich nur als Subunternehmerin gearbeitet für andere.
65 Aber halt wirklich in dem Bereich, wo ich dann hinwollte. Das
66 hat ein paar Jahre gedauert, und dann, die eigenen Kunden sind
67 immer mehr geworden. Aber ich mache heute, auch noch nach wie
68 vor, sehr viel für Kolleginnen. Ja, so hat sich das irgendwie
69 ergeben, die ganze Spezialisierung. (04:00)

70
71 I: Ja, total interessant, wie das funktioniert (unv., leise Auf-
72 nahme) (04:03)

73
74 FÜ6: Genau, aber man weiß eben nie, was sich daraus ergibt.
75 (04:07)

76
77 I: (unv., leise Aufnahme)

78
79 FÜ6: Genau. Ja. (04:10)

80
81 I: Das heißt du bist praktisch, also als Subunternehmerin trotz-
82 dem selbständig angestellt oder angestellt bei der /
83

84 FÜ6: Ich war freiberuflisch.
85
86 I: Freiberuflisch tätig.
87
88 FÜ6: Die Kolleginnen wollten jetzt natürlich auch kein Risiko
89 eingehen und haben gesagt, sie können mich nicht einstellen, was
90 ich total verstanden habe. Und ich habe halt dann Honorarnoten
91 gelegt, wie in jedem normalen (unv., leise Aufnahme). (04:29)
92
93 I: Und wie lange hast du das gemacht (unv., leise Aufnahme)
94 (04:30)
95
96 FÜ6: Also ich arbeite heute auch noch sehr eng mit ihr zusammen.
97 Ja, genau. Also wir haben da so eine regelmäßige Übersetzungs-
98 partnerschaft da jetzt aufgebaut und es funktioniert nach wie
99 vor sehr gut, ja. (04:44)
100
101 I: Seit? (04:46)
102
103 FÜ6: Seit? Warte, wann habe ich angefangen? 2012. Also ist das
104 mittlerweile acht Jahre her. (lacht) (04:53)
105
106 I: Und nebenbei hat sich sozusagen (unv.) Freiberufllichkeit ei-
107 gene Aufträge (...)
108
109 FÜ6: Genau.
110
111 I: (...) und trotzdem?
112
113 FÜ6: Die Kunden setzen sich dann als Kunden zusammen, die direkt
114 zu mir finden. Und halt auch, ich habe so vier, fünf Kollegen,
115 die mir wirklich häufig was schicken. Der Rest, Laufkundschaft
116 halt. (05:12)
117
118 I: Und alles im Bereich Rechtsübersetzen? (05:14)
119
120 FÜ6: Hauptsächlich, ja. Natürlich, man hat halt dann auch was
121 ganz Allgemeines dabei. Irgendeine Pressemeldung oder ein Mar-
122 ketingtext oder so. Aber, 90 Prozent ist wirklich Recht und
123 Wirtschaft. (05:27)
124
125 I: Und das hast du ja im Studium schon gewusst (unv., leise
126 Aufnahme) / (05:28)
127
128 FÜ6: Genau, ja. Von daher, glückliche Verkettung von Umständen
129 (unv., leise Aufnahme) / (05:36)
130
131 I: Bist du eigentlich auf Kunden aktiv zugegangen die letzten
132 Jahre? (05:43)
133
134 FÜ6: Eigentlich gar nicht so. Das ist total untypisch. (05:47)

135
136 I: Würdest du sagen/ (05:48)
137
138 FÜ6: Dadurch, dass mich die Kolleginnen so gut versorgt haben
139 mit laufender Arbeit, habe ich so nie das Bedürfnis gehabt oder,
140 ich meine, es wäre natürlich nicht schlecht, ja, aber ich habe
141 nie so das Gefühl gehabt, ich muss jetzt aktiv Werbung betreiben.
142 (06:00)
143
144 I: Weil sich das einfach ergeben/ Ich meine, es ist ja auch ein
145 großes Fachgebiet, muss man sagen, gerade Recht. Und hast du das
146 mitbekommen bei der Unternehmerin, mit der du auch noch immer
147 zusammenarbeitest, ob da irgendwelche Maßnahmen zum Bewerben von
148 (unv.) oder sind da auch die Kunden / (06:19)
149
150 FÜ6: Ich weiß, dass sie regelmäßig Newsletter rausschickt, und
151 zwar drei Mal im Jahr oder sowas. Und ich glaube, wenn es bei
152 ihr gerade irgendwie so eine Flaute gibt, kontaktiert sie ihre
153 Kunden ein bisschen und verpackt es so mit: „Was gibt es Neues
154 bei mir?“ - so als kleinen Anstoß, dass sie halt nicht vergessen
155 wird, ja. Aber das Gute ist ja, also das sind alles ja Gerichts-
156 dolmetscherinnen. Ich selbst habe die Prüfung noch nicht, ja,
157 aber ich habe es seit Jahren vor. (lacht) Ich schiebe das immer
158 so raus, aber früher oder später mache ich es, ja. Dadurch, dass
159 sie auf der Gerichtsdolmetscherliste stehen, haben sie natürlich
160 auch total viel Zugang zu Kunden, die halt jemand ohne Zertifi-
161 zierung jetzt nicht hat. (07:05)
162
163 I: Ja, das ist interessant. Ich habe ein Interview mit einer
164 Gerichtsdolmetscherin geführt, auch eben für die Maßnahmen. Und
165 die hat auch eben, abgesehen von Gerichtsdolmetschätigkeit,
166 sehr viel im Bereich Recht gemacht / (07:16)
167
168 FÜ6: Genau, das ergibt sich einfach naturgemäß. (07:18)
169
170 I: (unv.) Dolmetschen und genau. Aber dolmetschen tust du gar
171 nicht? Du bist nur im (unv., leise Aufnahme) (07:21)
172
173 FÜ6: Mach ich nicht, genau. (07:23)
174
175 I: (unv., leise Aufnahme) dass es sehr oft auch verbunden war,
176 Dolmetschen und Übersetzen. Und auch mit den Fachgebieten. Auch
177 total interessant. (07:32)
178
179 FÜ6: Ja, das ergibt sich halt aus der Gerichtsdolmetscherprü-
180 fung, weil die besteht aus Dolmetschen und Übersetzen, das kann
181 man nicht trennen. Von daher arbeiten die meisten einfach in
182 beiden Bereichen. (07:39)
183

184 I: Ja. Hast du irgendwie irgendwelche anderen beruflichen
185 Zweige, Praktika, Ferialpraktika, irgendetwas in dem Bereich mal
186 gemacht, oder war das wirklich im Masterstudium Translation/
187
188 FÜ6: Ich habe, bevor ich angefangen habe, Sprachen zu studieren,
189 habe ich ganz kurz mit dem Gedanken gespielt Jus. Und dann habe
190 ich aber für mich beschlossen, also, Anwalt oder Richter oder
191 sonst was in diesem Bereich, das ist einfach nicht meines. Ja
192 und dann bin ich zu Sprachen gegangen. (08:07)
193
194 I: Ja. Aber von dem her eine gute Verbindung zu (unv., leise
195 Aufnahme) (...)
196
197 FÜ6: Genau, ja, genau. (08:11)
198
199 I: (...) wenn das Interesse für den Bereich da ist. (08:14)
200
201 FÜ6: Richtig. (08:15)
202
203 I: (unv., leise Aufnahme) persönlichem Interesse (08:20)
204
205 FÜ6: Ich meine, ich/ Meinst du jetzt persönliches Interesse für
206 (unv., leise Aufnahme) (08:25)
207
208 I: Nein, generell für den Fachbereich. (08:28)
209
210 FÜ6: Ja, genau. Das hilft natürlich auch sehr bei der Arbeit.
211 Weil wenn du jetzt irgendein Fachgebiet hast, dass dich total,
212 also gar nicht, interessiert, dann machst du das, glaube ich,
213 auch nicht lange und driftest irgendwie zu einem anderen Gebiet,
214 glaube ich, ab dann mit der Zeit. (08:44)
215
216 I: Ja, sicher. Gerade, wenn man das jahrelang macht, denke ich,
217 es ist wichtig, dass man es gerne macht. Weil rechtliche Texte
218 sind auch schwierig und teilweise / (08:56)
219
220 FÜ6: Es ist nicht (unv.) das stimmt, ja. (08:58)
221
222 I: Und, wenn man schwierige Texte übersetzt und dann das Inter-
223 esse nicht da wäre, ich glaube, das ist dann eine schlechte
224 Kombination. (09:04)
225
226 FÜ6: Das ist ziemlich zack, ja, ich glaube auch. (09:06)
227
228 I: Hat es irgendwann einmal Weiterbildungen gegeben oder bzw.
229 bildest du dich weiter so im Zuge der Aufträge mit Recherche
230 oder bestellst du dir Bücher oder / (09:18)
231
232 FÜ6: Eigentlich alles so ein bisschen gemischt. Also, ich be-
233 stelle mir Bücher, von denen ich glaube, dass diese mir helfen.
234 Aber jetzt nicht so als allgemeine Hintergrundlektüre, sondern

235 so, zum Beispiel, es gibt das österreichische ABGB auf Englisch
236 übersetzt. Also, diese, solche Bücher, wo ich halt weiß, die
237 kann ich in der Arbeit tatsächlich verwenden. Sonst besuche ich
238 halt, wenn es von der Universitas irgendwie eine passende Ver-
239 anstaltung Fortbildungsveranstaltung gibt, dann geh ich dorthin.
240 Ich habe zum Beispiel vor Jahren einmal gemacht die IFRS Rech-
241 nungslegungsstandards und habe dann gemerkt, Buchhaltung ist
242 wieder eine ganz andere Welt, ja. Also, war interessant, aber
243 ich mache eigentlich sehr wenig in dem Bereich und es ist wirk-
244 lich sehr viel Recherche, wenn man dann so quasi neu da ein-
245 steigt. (10:07)

246
247 I: (unv., leise Aufnahme)

248
249 FÜ6: Ja. (10:13)

250
251 I: weil ich weiß, dass der zum Beispiel da in der Buchhaltung
252 (unv., leise Aufnahme) (10:18)

253
254 FÜ6: Genau.

255
256 I: (unv., leise Aufnahme)

257
258 FÜ6: Total, also so während dem (unv., leise Aufnahme) einfach
259 nur zum Verstehen, wie die Dinge zusammenhängen oder/ oft findet
260 man in der Recherche ja fünf verschiedene Möglichkeiten und da
261 fehlt einem dann oft so dieses Know-how ein bisschen, zu, um zu
262 wissen: „Okay, was ist wahrscheinlich, was passt und was geht
263 in dem Fall dann gar nicht.“ (10:43)

264
265 I: Findest du es wichtig (unv., leise Aufnahme) etwas regelmäßig
266 zu machen? (10:49)

267
268 FÜ6: Finde ich schon wichtig, aber das meiste lernt man wirklich,
269 finde ich, täglich am Schreibtisch. (10:55)

270
271 I: Ja.

272
273 FÜ6: Also ich habe auch einmal eine Fortbildung gemacht - Sucht-
274 mittelrecht. War wahnsinnig interessant, aber ich habe es halt
275 dadurch, dass ich jetzt nicht dolmetschen bin, wo es glaube ich
276 öfter gebraucht wird, bei den Verhandlungen und sowas, habe ich
277 das jetzt bisher noch nie so wirklich anwenden können. Aber ja,
278 das geht dann oft so ein bisschen am Alltag vorbei, aber trotzdem
279 total interessant. (11:21)

280
281 I: Das ist echt interessant. Das heißt (unv., leise Aufnahme)

282
283 FÜ6: Also ich habe viel mit, also Verträge, AGB, Gesellschafts-
284 recht habe ich auch oft so, genau. Also das sind so ganz grobe
285 Bereiche, aber dass ich jetzt sage, es gibt jetzt wirklich einen,

286 ganz einen speziellen Bereich, auf den sich das bei mir konzen-
287 triert, eigentlich nicht. (11:52)

288

289 I: Und welche Sprachen (unv., leise Aufnahme)

290

291 FÜ6: Deutsch, Englisch, genau. (11:56)

292

293 I: Und würdest du sagen, dass irgendwie in eine Sprachrichtung
294 - gerade im Rechtsbereich irgendwie - jetzt hier in Österreich
295 einfach mehr Nachfrage besteht? (12:06)

296

297 FÜ6: Ins Englische.

298

299 I: Ins Englische?

300

301 FÜ6: Ja, einfach nur, weil ich glaube der Bedarf halt da anders
302 ist, weil viele Verfahren in Österreich sind, die brauchen halt
303 dann mit, wenn sie fremdsprachige Partner oder Beklagte oder
304 sowas haben, muss das halt alles ins Englische übersetzt werden,
305 wenn das Verfahren in Österreich ist. Umgekehrt ist natürlich
306 jetzt auch nicht gerade wenig, aber ich merke es, bei mir ist es
307 verhältnismäßig ein bisschen mehr ins Englische, ja. Ich muss
308 auch sagen, ich mache das auch lieber - lustigerweise. (12:34)

309

310 I: Lustigerweise geht es mir genauso. (unv., leise Aufnahme)

311

312 FÜ6: Ja, genau, 1. Fremdsprache. Ich glaube, es hat einfach damit
313 zu tun, dass man dann die Ausgangstexte besser versteht und dass
314 man einfach mit dem Recht oder mit den Gepflogenheiten jetzt von
315 unserem Kulturkreis besser vertraut sind. Weil ich weiß das eng-
316 lische Rechtssystem ist doch wesentlich anders als unseres und
317 ich recherchiere da oft wirklich stundenlang bestimmte Begriffe,
318 bis du das mal verstanden hast. (13:05)

319

320 I: Das ist echt interessant. Ich habe mir das auch schon ein
321 paar Mal gedacht, das ist einfach, dass ich von dem Native-
322 Speaker-Prinzip, gerade in Recht, gar nicht so überzeugt bin,
323 weil es einfach wichtiger ist, dass man den Text wirklich ver-
324 steht (unv., leise Aufnahme) den Rechtstext nicht versteht.
325 (13:25)

326

327 FÜ6: Ja, finde ich genauso.

328

329 I: Bzw. die Kombination ist vielleicht (unv., leise Aufnahme)

330

331 FÜ6: Also ich habe, ja, also ich lasse jede Übersetzung Korrek-
332 turlesen, meistens mit dieser Kollegin, mit der ich angefangen
333 habe, also ja, üblicherweise. Wenn es jetzt irgendwelche Texte
334 sind, die ein bisschen heikler sind oder die jetzt zur Veröf-
335 fentlichung oder so gedacht sind, haben wir noch einen zusätz-
336 lichen Native Speaker, der das Korrekturliest, aber das ist jetzt

337 wirklich bei vielleicht 20% der Fälle so, also das ist eher die
338 Ausnahme. (14:01)

339

340 I: Das heißt, wenn du (unv., leise Aufnahme) ist es dir wichtig,
341 dass die (unv.) in dem Text (unv., leise Aufnahme)

342

343 FÜ6: Ja, weil ich/ Naja, ich würde sagen, ungefähr gleich. Aber
344 mir ist es schon wichtig, dass die Kollegin in dem Bereich ar-
345 beitet und sich auskennt, weil ich natürlich will, dass meine
346 Arbeit überprüft wird und dass irgendwer Zweiter, der eine Ahnung
347 von dem hat, jetzt einmal, also es muss nicht alles nachrecher-
348 chiert werden, aber halt einfach mal das Gefühl oder das Gespür
349 hat: „Okay, das kann passen oder das hört sich total falsch
350 an“, weil man kann natürlich auch mal daneben liegen. (14:41)

351

352 I: (unv., leise Aufnahme) gibt es da auch andere Personen, die
353 es Korrekturlesen oder/

354

355 FÜ6: Bei 90% die Person.

356

357 I: Wieviel Personen habt ihr?

358

359 FÜ6: Drei. Drei die wirklich jetzt zum engeren Kreis sind, und
360 mit denen ich auch, also die zum engeren Kreis gehören und mit
361 denen ich auch sehr oft zusammenarbeite. Ja und wenn von denen
362 keiner Zeit hat, dann - ist eigentlich noch nie vorgekommen,
363 also irgendwer nimmt es immer (lacht), ja. Nein, ich würde es
364 glaube ich jetzt auch, speziell diese Rechtstexte, an niemanden
365 anderen herausgeben, den ich halt nicht persönlich kenne.
366 (15:15)

367

368 I: Das heißt, das ist wichtig (unv., leise Aufnahme)

369

370 FÜ6: Genau.

371

372 I: (unv., leise Aufnahme) jetzt ist die Frage (unv.), der letzten
373 Zeit, die ich am Anfang noch gar nicht so auf dem Schirm gehabt
374 habe, aber das hat sich irgendwie so ergeben, weil es mich dann
375 interessiert hat, ob das dann so ist, dass man dann sagt: „Okay,
376 ich brauche eben (unv.), der darauf schaut (unv.), oder ist es
377 dann wichtiger, dass man wen im Hinterkopf hat, wo ich weiß, der
378 hat auch das Fachwissen. Und da gibt es auch total unterschied-
379 liche Herangehensweisen. (15:50)

380

381 FÜ6: Das kommt dann wirklich darauf an, auf die Textart und halt
382 auf den, blöderweise, Zweck an. Ja, also total das Klischee aus
383 dem Studium bestätigt. (lacht) Nein, aber wenn ich weiß, das
384 sind jetzt AGB, die der Kunde auf der Website haben will, die
385 halt rechtlich, wo es wichtig ist, dass die Rechtsbegriffe jetzt
386 genau und richtig übersetzt sind, dann ist es mir lieber, wenn
387 das jetzt ein nicht Native Speaker, der in dem Bereich regelmäßig

388 tätig ist, anschaut. Und – was haben wir denn gehabt? Wir haben
389 einmal so Ausschreibungsunterlagen oder so übersetzt. Das haben
390 wir dann noch vor Ort/ Oder Gesetze haben wir auch schon einmal
391 gehabt, die im RIS, im Rechtsinformationssystem dann erschienen
392 sind. Da haben wir dann zweimal Korrekturlesen lassen. Einmal
393 durch die Übersetzende, also die Übersetzerin, die halt das
394 Fachwissen hat und dann zusätzlich durch den Native Speaker,
395 damit auch wirklich alles jetzt auch schön klingt. (16:45)
396

397 I: (unv., leise Aufnahme)

398

399 FÜ6: Ja, genau. Das ist halt die Auffälligste und die teuerste,
400 aber die sicherste. Genau. (16:55)

401

402 I: (unv., leise Aufnahme) Für uns auch aber. Es ist schon mal
403 wichtig, wenn einfach zwei Personen darüber schauen. (17:03)

404

405 FÜ6: Man übersieht so viele Sachen, die man eigentlich gar nicht
406 glaubt. Ja, genau. Auch wenn man es selber zweimal durchliest
407 nochmal, aber Tunnelblick.

408

409 I: (unv., leise Aufnahme) Einmal durchlesen.

410

411 FÜ6: Ja, mir geht es auch immer so.

412

413 I: Da denk ich mir: „Ja, es ist halt so.“ Das sind einfach die
414 eigenen Texte und/ (17:24)

415

416 FÜ6: Inhalt. Und oft ist ein Fehler dann in der Überschrift.
417 (lacht)

418

419 I: Ja, stimmt. (unv., leise Aufnahme) Bei der Überschrift ir-
420 gendwie gleich weiter und (...)

421

422 FÜ6: Man liest irgendwie das was dort steht.

423

424 I: (...) und man liest das, was man glaubt, dass dort steht.
425 (17:38)

426

427 FÜ6: Genau. (lacht)

428

429 I: (unv., leise Aufnahme, Hintergrundgeräusche), dass man sich
430 spezialisieren soll, ob das Vorteile bringt, ob das Nachteile
431 bringt. War das irgendwie Thema oder war das irgendwie/ Bei dir?
432 (18:00)

433

434 FÜ6: Ich muss mal überlegen. Ich bin mir sicher, dass das gesagt
435 worden ist, ja doch. Es hat dann diese Vorlesungen gegeben mit,
436 ich glaube Fachsprache hat das geheißen, wo jedes Semester ein
437 anderes Fachgebiet behandelt worden ist. Und da haben sie uns

438 ganz sicher gesagt, man muss sich jetzt irgendwie spezialisieren. Was noch häufiger bei mir im Studium erwähnt worden ist,
439 dass Kontakte und Networking halt sehr wichtig sind. Da habe ich
440 am Anfang auch immer geglaubt, also so gedacht: „Ja, ja, redet
441 nur. Ich finde sowieso eine Anstellung.“ (lacht) Und jetzt hat
442 sich wirklich bewiesen, dass das stimmt, dass sie Recht gehabt
443 haben damit. (18:39)

445

446 I: Jetzt es stimmt, das auch. Also das ist für mich fast das
447 Wichtigste. (...)

448

449 FÜ6: Ja, für mich auch.

450

451 I: (...) (unv., leise Aufnahme, Hintergrundgeräusche) Du triffst
452 irgendwann vielleicht die richtige Person, (unv., leise Auf-
453 nahme) (...)

454

455 FÜ6: Ja, genau.

456

457 I: (...) und durch die Person (unv., leise Aufnahme) (18:57)

458

459 FÜ6: So ist es.

460

461 I: (unv., leise Aufnahme) Themen, außer eben, dass es diese Kurse
462 gegeben hat - Rechtsübersetzen, Technik, Geisteswissenschaften,
463 Medizin. Das haben wir gehabt, in, glaube ich, Spanisch und in
464 Englisch.

465

466 FÜ6: (unv., leise Aufnahme) Die regelmäßig dann angeboten wer-
467 den?

468

469 I: (unv., leise Aufnahme)

470

471 FÜ6: Okay. Bei uns hat das damals noch geheißen, also es hat
472 eine Übung gegeben *Rechtsübersetzen* und dann das andere war,
473 glaube ich, *Sachtexte*. Und in *Sachtexte* ist es halt dann total
474 von der Professorin abgehängt, welche Fachrichtungen, was du
475 machst. Und es war dann jetzt auch nicht EIN einheitlicher
476 Schwerpunkt pro Semester, sondern einmal das, einmal das.
477 (19:45)

478

479 I: (unv., leise Aufnahme) damals wirklich ein ganzes Semester
480 nur Rechtsübersetzen gemacht haben, das merke ich jetzt noch,
481 wie mir das manchmal hilft im Gegensatz zu Kolleginnen/ (19:54)

482

483 FÜ6: Habt ihr auch (unv., leise Aufnahme) (19:55)

484

485 I: Ja, haben wir auch. Und es ist nicht der Hauptschwerpunkt,
486 aber ja sie kommen auch vor. Und meine Kolleginnen sind beide
487 aus dem Dolmetsch-Bereich und dass sehe ich dann, wie bei mir
488 dann diese Formulierungen auf einmal kommen, wenn ich ihre Texte

489 kontrolliere, von diesen Phrasen, die wir gelernt haben im Kurs
490 Rechtsübersetzen. (20:12)

491

492 FÜ6: Ja, sehr gut. Hat es dann was gebracht. (20:15)

493

494 I: Ja, genau. (lacht) Da bin ich auch so ein bisschen auf das
495 (unv.), dass mich Spezialisierungen interessieren. Gerade auch
496 wenn man im Übersetzungsbüro arbeitet und immer überlegt, wem
497 teilt man jetzt den Auftrag zu, habe ich gesehen, manche Kolle-
498 ginnen achten überhaupt nicht darauf, welche Fachgebiete ein
499 Übersetzer hat. Eher so: „Okay, das ist ein guter Übersetzer,
500 dem gebe ich es.“ Und dann bin ich irgendwie darauf gekommen,
501 dass ich halt auf das mehr achte und es schon Erfolg gebracht
502 hat, auf jeden Fall. (20:39)

503

504 FÜ6: Ich glaube, dass man wahrscheinlich auf jeden Fall einen
505 Unterschied in der Schnelligkeit, oder? Weil Leute, die halt
506 dann versiert sind im Fachgebiet, die, genau, schreiben das halt
507 einfach hin, weil sie es halt schon wissen und andere müssen
508 dann sehr viel Zeit aufwenden zum Recherchieren. (20:52)

509

510 I: Trotzdem noch von mir die Frage (unv., leise Aufnahme) (20:56)

511

512 FÜ6: Eher so gar nicht die Vorteile von Spezialisierungen, weil,
513 zwar gibt es Vorteile, aber es gibt auch die Personen, die sagen:
514 „Nein, ich will fünfzehn Fachgebiete machen“ - ist ja auch
515 okay. (21:06)

516

517 I: Ist total okay.

518

519 FÜ6: Ja, genau. Es gibt natürlich auch die/

520

521 I: (unv., leise Aufnahme) ergeben, oder hat man wirklich aktiv
522 das gemacht und ganz egal was herausgekommen ist, das intere-
523 siert mich einfach irgendwie, wieso das in der Welt der Freibe-
524 rufler passiert ist. (21:22)

525

526 FÜ6: Und wie schaut es aus? Haben sich die meisten jetzt aktiv
527 für was entschieden, oder? (21:28)

528

529 I: Es ist eine Mischung, muss man ehrlich sagen. Aber es gibt
530 die, die sagen: „Es war extrem (unv.)“ und dann gibt es die,
531 die sagen: „Nein, es hat sich durch einen einzigen Auftrag
532 ergeben und dann (unv.) die ganze Laufbahn“. (21:38)

533

534 FÜ6: Ja, genau. Also du hast einen Kunden und der schickt dir
535 halt dann regelmäßig Aufträge und dann schlitterst du dann auch
536 irgendwie so hinein, in das Fachgebiet. (21:46)

537

538 I: Und dann (unv., leise Aufnahme) diese Mischung, die du gesagt
539 hast, okay, es besteht auf jeden Fall Interesse, es hat sich

540 trotzdem ergeben durch einen Bereich und dann ist man dabei
541 geblieben und, aber erfolgreich, also ja, das ist auch sehr
542 häufig. (21:59)

543

544 FÜ6: Das ist auch wieder, jeder hat seine eigene, individuelle
545 Geschichte, ja. (22:03)

546

547 I: (unv., leise Aufnahme) kann mir das vorstellen und ja. Und
548 deswegen dann das Thema. (22:15)

549

550 FÜ6: Aber das ist ein total interessantes Thema, finde ich.
551 (22:18)

552

553 I: Finde ich auch, ja. Es ist wirklich interessant, genau. Gibt
554 es so, weißt du, das Networking, unterhältet man sich irgendwie
555 über dies, unter Übersetzungskollegen über die Spezialisierungen
556 oder das man sagt: „Okay, das ist wichtig oder das ist irgend-
557 wie/“ (22:41)

558

559 FÜ6: Meine Erfahrung, also jetzt eigentlich, nein. Wir reden
560 dann meistens alle privaten Dinge, nicht andauernd über die Ar-
561 beit. Ja, ich meine natürlich, wenn es jetzt konkret irgendeinen
562 Anlass gibt, irgendein Problem bei einer Übersetzung oder so,
563 ist es natürlich schon so, dass man halt andere Leute dann um
564 Rat fragt oder eher Meinungen einholt, wie sie das jetzt sehen
565 oder wie sie das übersetzen würden. Aber so, wenn ich jetzt die
566 Kolleginnen privat, sag ich jetzt mal, treffe, eigentlich weni-
567 ger. (23:10)

568

569 I: Wie sieht du so zukünftig die Entwicklung, also möchtest du
570 im Rechtsbereich bleiben, hast du Interesse an anderen Berei-
571 chen, möchtest du dich anderweitig spezialisieren, oder? (23:23)

572

573 FÜ6: Ich bin eigentlich sehr zufrieden mit meinem Fachgebiet
574 aktuell, also auf jeden Fall in dem Bereich bleiben. Natürlich
575 mehr kann man immer arbeiten, schneller kann man immer werden,
576 ja. Und das kurz- bis mittelfristige Ziel in meinem Fall ist
577 dann wirklich die Gerichtsdolmetscherposition, genau. Das heißt,
578 vorerst einmal dolmetschen lernen. (lacht) Also das ist jetzt
579 auch nicht so leicht, von einem Tag auf den anderen. (23:49)

580

581 I: Nein, gar nicht. Also ich war immer eher die Übersetzerin.
582 Ich bin gar nicht so die Spontane. Aber man kann es lernen, man
583 kann es sicher lernen. (23:54)

584

585 FÜ6: Es kostet halt einiges an Überwindung und einfach einmal
586 so, einfach darauf losübersetzen oder dolmetschen in dem Fall.
587 Was bei mir halt eigentlich total gegen die Natur geht, weil ich
588 bin so, ich überlege dann und ich recherchiere und ich will,
589 dass das alles sich schön anhört und (...) (24:13)

590

591 I: Das muss man dann (unv., leise Aufnahme)
592
593 FÜ6: (...) ja, das ist eben das Problem. Das ist so die total
594 andere Grundeinstellung. (24:20)
595
596 I: Das ist beim Dolmetschen einfach (unv., leise Aufnahme)
597 (24:22)
598
599 FÜ6: Mhm (bejahend).
600
601 I: Ja, das heißt du hast vor, dass du die Prüfung machst (...)
602
603 FÜ6: Ja.
604
605 I: (...) und dann längerfristig (unv., leise Aufnahme) und dann
606 nebenbei einfach (unv., leise Aufnahme) (24:34)
607
608 FÜ6: Genau. Also du bist als Gerichtsdolmetscher ja auch frei-
609 berufllich, nur dass du halt für das Gericht arbeitest, aber
610 trotzdem. (24:42)
611
612 I: Ja, meine Chefin ist auch Gerichtsdolmetscherin für Portu-
613 giesisch, da krieg ich so das immer bisschen mit, und halt da-
614 neben auch Übersetzerin, also sie macht genau das. Und dann hat
615 sie halt noch uns als, also/ (24:52)
616
617 FÜ6: Das Büro dann.
618
619 I: Ja, genau. Und deine Website hat mir übrigens auch total gut
620 gefallen.
621
622 FÜ6: Danke, die ist schon uralt und ich habe eigentlich (...)
623
624 I: Trotzdem.
625
626 FÜ6: (...) auch schon monate- und jahrelang vor, dass ich endlich
627 einmal die Texte überarbeite, das Design ein bisschen überar-
628 beite, aber das ist etwas, das schiebt man halt immer so vor
629 sich hin und irgendwie ist nie der richtige Zeitpunkt. (25:19)
630
631 I: (unv., leise Aufnahme) auch bei der Firma zwischen November
632 und Dezember (...)
633
634 FÜ6: Okay, super.
635
636 I: (...) und das war extrem viel Arbeit und man kann es natürlich
637 immer verbessern, aber ich wollte dann einfach, dass die Website
638 steht und/ (25:25)
639
640 FÜ6: Ja, genau. Das man irgendetwas präsentieren kann, nicht?
641 (25:30)

642
643 I: Ja, genau. (unv., leise Aufnahme) Genau, was wollt ich fragen,
644 genau. Hast du vor, dass du irgendwie, deine Spezialisierung da
645 noch mehr bewirbst oder ist das gar kein Thema? Also, weil du
646 hast es ja eigentlich sowieso, also ich habe gesehen, du hast es
647 sowieso angegeben. (25:50)

648
649 FÜ6: Ja, ich meine, ich will jetzt nicht ausschließen, also,
650 natürlich gibt es, also könnte man sich auch überlegen, dass man
651 da jetzt aktiver auf die Kunden zugeht, dass man die Website ein
652 bisschen ansprechender dann noch gestaltet, also ja, durchaus.
653 (26:10)

654
655 I: Aber so wie ich das verstanden habe, benötigst du jetzt nicht
656 großartig Marketingaufwand, weil (unv.) (...)

657
658 FÜ6: Genau.

659
660 I: (...) weil es (unv., leise Aufnahme, Hintergrundgeräusche)

661
662 FÜ6: Es gibt natürlich immer ein auf und ab und es gibt Zeiten,
663 in denen es ruhiger ist, aber so insgesamt gesehen kommt halt
664 regelmäßig immer etwas hinein und ja. (26:25)

665
666 I: Ist das ((unv., leise Aufnahme))

667
668 FÜ6: Nein, ist eh nett. (lacht) Es ist halt dann, es kommen immer
669 alle auf einmal, meistens. Wenn man Zeit hat ist oft gar nichts
670 und dann, wenn man eh schon genug hat - aber du kennst das
671 sicher, nicht? (26:39)

672
673 I: Ich kenne das auch vom Übersetzen. (unv., leise Aufnahme)
674 gerade dann, wenn ich mir denke: „Oh Gott, jetzt hab ich ihnen
675 so lange nichts gegeben“ und dann, jetzt kommen aber die Kunden,
676 wo sie die Stammübersetzer sind, mit 1000 Seiten und (...)
677 (26:50)

678
679 FÜ6: Ja, wunderbar, nicht?

680
681 I: (...) (unv., leise Aufnahme) Weil du musst, auch ein gutes
682 Verhältnis zu dem Übersetzer haben, bzw. man will es pflegen und
683 gleichzeitig ist man oft der, der so Druck gibt, weil man Druck
684 vom Kunden kriegt. Und dann ist man so in der Mitte und zum
685 Kunden muss man nett sein, zum Übersetzer muss man auch irgendwie
686 nett sein. (27:09)

687
688 FÜ6: Und da arbeitet ihr mit freiberuflichen Übersetzern?

689
690 I: Ja. Mit teilweise Übersetzern, die schon ganz lange für die
691 Firma arbeiten (unv., leise Aufnahme) Dass wir, durch mich jetzt,
692 mehr auf die Spezialisierungen achten wollen, weil wir ein paar

693 Mal schon Probleme gehabt haben, dass zwar die, also es war keine
694 einzige (unv., leise Aufnahme, Hintergrundgeräusche), nicht das
695 was sich der Kunde vorgestellt hat, von der Fachsprache her und
696 ja. (27:43)

697

698 FÜ6: Das erkennt man halt dann, als einer, der dem Fachgebiet
699 tatsächlich angehört, fällt einem das dann natürlich auf, ja.
700 (27:49)

701

702 I: Ich finde generell, dass die Zusammenarbeit beim Fachgebiet
703 und den Spezialisierungen so wichtig ist (unv., leise Aufnahme)
704 dieses Expertenwissen (unv., leise Aufnahme) (28:13)

705

706 FÜ6: Also, du kannst nie diesen Fachlichkeitsgrad erreichen, wie
707 jemand, der tatsächlich jetzt ein Fachexperte ist. Das ist ir-
708 gendwie immer so oberflächlich bis so mittig, ja. (28:25)

709

710 I: (unv., leise Aufnahme) bewusst, wie wichtig es ist, dass man
711 sich im Fachgebiet, in dem Fall *Recht*, auskennt oder gehen sie
712 einfach davon aus und denken nicht darüber nach oder haben die
713 das schon einmal angesprochen, dass (unv., leise Aufnahme)
714 (28:40)

715

716 FÜ6: Ich kann mich an einen Fall erinnern, also in diesem Über-
717 setzungsbüro, wo ich das Praktikum gemacht habe. Da habe ich
718 dann, ein paar Jahre lang später, immer einen Monat im Sommer
719 als so eine Freibeschäftigte gearbeitet und habe Urlaubsvertre-
720 tung gemacht für eine der Kollegen. Und da war einmal, also das
721 ist eine Tochterfirma von einer Anwaltskanzlei und die ist im
722 selben Gebäude wie die Anwaltskanzlei, da kommen halt dann auch
723 die Anwälte und ja rein und wegen den Übersetzungen vorbei. Und
724 es war einmal einer, der mit AGB oder so gekommen ist und der
725 hat mich dann tatsächlich zu irgendeiner inhaltlichen, rechtli-
726 chen Frage, wollte er was wissen. Und er war ganz überrascht,
727 als er gehört hat, dass ich halt nicht Jus studiert habe und
728 kein Jurist bin, also (...) (29:29)

729

730 I: Das ist euer Lob.

731

732 FÜ6: (...) Ja. (lacht) Ich weiß jetzt aber nicht, ob das eine
733 Ausnahme war. Ich glaube, die meisten denken da jetzt gar nicht
734 so bewusst darüber nach und erwarten einfach, dass das was wir
735 liefern dann einfach stimmt, dass wir einfach wissen, was wir da
736 tun. (29:46)

737

738 I: (unv., leise Aufnahme) entweder, so wie es da war, dass ein-
739 fach aus Interesse oder so, oder weil es vielleicht (unv.) war,
740 aber meistens gibt es dann diese Rückfragen, wenn es überhaupt
741 nicht gepasst hat, wenn man (...)

742
743 FÜ6: Genau, da muss man wirklich überlegen, wo kann denn der
744 Fehler sein, richtig.
745
746 I: (...) okay, da hat wer übersetzt, das war jetzt nicht so, der
747 hat sich nicht gut ausgekannt. Wenn es passt, denken sie nicht
748 mehr darüber nach. (30:04)
749
750 FÜ6: Das ist ja das. Man hört halt Kritik nur, wenn sie schlecht
751 ist. Ich meine, es gibt natürlich ein paar Ausnahmen, die dann
752 aber auch total nett zurückschreiben: „Danke für die tolle
753 Übersetzung“ oder sowas - da freut man sich dann sehr, aber ja,
754 in der Regel ist es Schweigen. (30:20)
755
756 I: Ja, aber das ist eh meistens das (unv., leise Aufnahme), weil
757 sonst würden sich die Kunden melden, oder sie würden nichts mehr
758 schicken. Das sind so die beiden Möglichkeiten. Idealerweise
759 natürlich melden, damit man einfach weiß, um was es geht (unv.,
760 leise Aufnahme) (30:35)
761
762 FÜ6: Nein, aber grundsätzlich habe ich das so halt weniger, dass
763 Kunden jetzt da schreiben und genaueres wissen wollen, was ich
764 mir bei diesem Begriff gedacht habe. Das ist, wie du sagst,
765 wirklich nur, wenn irgendetwas nicht passen sollte, dann kommt
766 die Reaktion. (30:50)
767
768 I: (unv., leise Aufnahme) Wie lange bist du jetzt schon tätig
769 als Übersetzerin? (30:58)
770
771 FÜ6: Also acht Jahre, seit 2012. (31:02)
772
773 I: Seit 2012. Studiert hast du am ZTW. Hat es dann ein Auslands-
774 semester gegeben, oder? (31:08)
775
776 FÜ6: Auslandssemester nicht, aber wir haben einmal die, kennst
777 du die [Name] und, ich weiß nicht, ist die noch am ZTW? (31:15)
778
779 I: Ich weiß es nicht. Ich habe den Bachelor schon 2016 gemacht,
780 da war sie noch da.
781
782 FÜ6: Okay, die hat nämlich, die ist aus Houston, und die hat
783 eine Zeit lang, ein paar Jahre lang, so einen Austausch-, das
784 ist über zwei Monate gegangen, so einen Kurs an der Rice Uni-
785 versity gemacht, in Houston, wo die Leute dann in Gastfamilien
786 untergebracht wurden und das habe ich gemacht mit ihr. Also ich
787 war dann zwei Monate in Texas, ja das war total nett. Ich meine,
788 es war ein bisschen unter unserem Niveau, muss ich auch sagen,
789 es war, wir waren dann in dem Kurs mit anderen, die halt noch
790 gravierende Grammatikfehler gemacht haben und so, aber es war
791 insgesamt eine sehr nette Erfahrung und halt, man hat einmal die
792 andere Kultur kennengelernt und so. (31:59)

793
794 I: Das war in Texas?
795
796 FÜ6: Genau, ja.
797
798 I: Sehr cool.
799
800 FÜ6: Das ist aber die einzige, längere Auslanderfahrung, die ich
801 gemacht habe. Also ich war nie auf Erasmus oder sonst was. Im
802 Nachhinein schade, aber es war, es hat sich nicht ergeben, ja.
803 (32:15)
804
805 I: Und dein Abschluss am ZTW war?
806
807 FÜ6: 2013. Also ich habe dann dadurch, dass ich halt schon an-
808 gefangen habe zu arbeiten, habe ich die Masterarbeit immer wieder
809 links liegen lassen. (lacht) (23:25)
810
811 I: Wem sagt du das? (lacht)
812
813 FÜ6: Genau, und irgendwann dann hat sich einmal mein Betreuer
814 gemeldet und hat gemeint: „Wie schauen wir aus? Schreiben wir
815 mal weiter?“ Und dann, ja. (32:38)
816
817 I: (unv., leise Aufnahme) deine Masterarbeit zu einem Rechts-
818 thema, weißt du noch das Thema ungefähr?
819
820 FÜ6: Ich habe gehabt, die Besonderheiten vom Übersetzen von Ver-
821 tragstexten mit Schwerpunkt auf die Unterschiede zwischen den
822 kontinentaleuropäischen Rechtsordnungen und dem Kommunionssy-
823 stem. (32:57)
824
825 I: Du hast auch da schon wahrscheinlich sehr viel gelernt, weil,
826 ich meine, man recherchiert ja viel/
827
828 FÜ6: Ja, total. Also jetzt weniger in terminologischer Hinsicht,
829 aber jetzt über die Hintergründe und über die Rechtssysteme an
830 sich. (33:08)
831
832 I: (unv., leise Aufnahme)
833
834 FÜ6: Ist sicher eine tolle Bettlektüre. (lacht)
835
836 I: Na super. Magst du mir noch irgendetwas erzählen über Spe-
837 zialisierung, oder? Du hast eh schon so viel erzählt. Falls dir
838 noch irgendetwas einfällt. (33:27)
839
840 FÜ6: Magst du noch irgendetwas spezielles wissen? Wir haben jetzt
841 sehr viel abgedeckt eigentlich. (33:33)
842

843 I: Ja, wir haben jetzt alles abgedeckt, was ich dich fragen
844 wollte, genau.
845
846 FÜ6: Wunderbar.
847

Fachübersetzerin 7, 17.2.2020

Dauer: 29:23

1 I: Genau, also, erzählen Sie mir einfach einmal, wie Sie so als
2 Übersetzerin begonnen haben, wie so Ihr Weg war und in welchen
3 Fachbereichen Sie tätig sind, wie Sie dort hingekommen sind.
4 (00:10)
5
6 FÜ7: Ja, also, ich habe bis 98 fertig studiert, davor haben wir
7 aber schon gemeinsam (unv., leise Aufnahme) Teilzeit (unv.)
8 teilweise auch Übersetzer, aber auch Assistenten halt und ich
9 habe mich damals mit vier weiteren Kolleginnen zusammengeschlos-
10 sen, wir haben gemeinsam so eine GesbR gegründet, Gesellschaft
11 bürgerlichen Rechts. Und haben halt angefangen eigentlich damit,
12 dass wir mal eine Internetseite ins Web gestellt haben. Ich weiß
13 nicht, ob sie eine meiner Kolleginnen eh schon interviewt haben.
14 Und die haben ziemlich schnell am Anfang über die Website dann
15 auch den ersten Kunden, glaube ich, gekriegt. Und 2000 habe ich
16 mich dann entschlossen, voll selbstständig zu werden und wir haben,
17 also mit den Kolleginnen habe ich ungefähr 10 Jahre zusammenge-
18 arbeitet, dann ist das leider in die Brüche gegangen, die Zu-
19 sammenarbeit. Und von dann an war ich alleine selbstständig halt
20 tätig. Und die Spezialisierung, die hat sich eigentlich zufällig
21 ergeben. (lacht) Mir scheint, dass das meistens so ist. Ja und
22 damals also schon Anfang der 00er Jahre einen sehr renommierten
23 Kunden im Finanzbereich, den ich seither habe. Also schon lange.
24 Und das war halt Finanz, also im Bereich Finanzen. Und so hat
25 sich das ergeben, auch dass dann andere Kunden, ich weiß nicht,
26 ob sich das zufällig dann ergibt, also Finanzen und Recht sind
27 eigentlich meine Hauptbereiche. Persönlich interessiert mich
28 sehr auch Kultur und Tourismus. Und irgendwann in den, weiß ich
29 nicht, in den 10er Jahren irgendwann, habe ich mal so eine Be-
30 ratung in, von meinem Sprachdienstleistenden Wirtschaftskammer
31 Wien in Anspruch genommen. So eine, das war eine Speziellberatung
32 für Übersetzerinnen. Da gab es 10 Plätze oder so. Ich habe eine
33 gekriegt oder so. Das war voll super. Und die Dame hat mir damals
34 ein paar wertvolle Tipps gegeben, wie man auch das zum Beispiel
35 das eigene Fachgebiet, also mehr bewerben, also ohne jetzt klas-
36 sische Werbung zu machen, ja. Und die hat mir auch wertvolle
37 Tipps gegeben, wie man im Internet besser auftritt und solche
38 Sache. Und die hat zum Beispiel gesagt: „Na, wenn Sie gern
39 Kulturtourismus arbeiten, dann benennen Sie das auch so“. Und
40 darum steht jetzt auf meiner Website Finanz, Recht und Kultur.

41 Also. Aber das Haupt, die Hauptarbeit ist Finanzen. Eigentlich
42 Finanzen und Recht. (02:53)

43

44 I: Ich habe gesehen, EU haben Sie auch oder europäische oder das
45 hat auch zu tun mit (unv., leise Aufnahme) (03:00)

46

47 FÜ7: Genau, das hätte mich auch sehr interessiert. Ja, da gab es
48 auch ein paar Texte und so, das ist aber leider nicht so, also,
49 für die EU, da habe ich mich nie beworben. Doch, einmal haben
50 wir uns gemeinsam beworben, das war extrem aufwendig. Ich weiß
51 nicht, ob Sie das schon mal gemacht haben im Büro. Das war sehr
52 aufwendig und dann hat sich herausgestellt, dass ich irgendein
53 Dokument vergessen hab und dann waren wir wieder draußen (...)
54 (03:21)

55

56 I: Wirklich?

57

58 FÜ7: (...) also, ja, das war damals so. Ich weiß nicht, wie es
59 jetzt ist. (...) Ja, also diese fünf Bereiche, die Sie wahr-
60 scheinlich gesehen haben, EU und Soziales, Finanzen, Kultur und
61 Tourismus und noch etwas war das Vierte. (lacht) Ja, das hat die
62 Beraterin empfohlen, dass man das auch auf allen Plattformen,
63 überall dann wirklich/ (03:46)

64

65 I: Also, in dem Sinn schon Marketing/ (03:48)

66

67 FÜ7: Ja, aber nicht jetzt klassische Werbung in einer Zeitung
68 oder so, weil das bringt genau Null, also. (03:54)

69

70 I: Wissen Sie sonst noch ein paar Tipps, die Sie damals gekriegt
71 haben, wo Sie sagen, das hat mir wirklich geholfen, dass mein
72 Fachgebiet jetzt irgendwie präsenter ist? (04:03)

73

74 FÜ7: Ja vom Fachgebiet, also, sie hat mehr so allgemeine Tipps
75 gegeben, wie Umgang mit Kunden, Kundenpflege. Aber jetzt für das
76 Fachgebiet selbst, nein, dazu konnte sie auch nicht (unv.). Das
77 hat sich so ergeben, dass die Kunden, die teilweise zufällig zu
78 uns kamen, sind alle dann weiter zu (unv., leise Aufnahme)
79 (04:25)

80

81 I: War dann auch einfach Mundpropaganda von Kunden zu Kunden
82 auch wahrscheinlich ein Punkt?

83

84 FÜ7: Ja, aber (unv.) von Anfang an (unv.) haben auch (unv.) doch
85 einige (unv.) und die, dieser eine Kunde, der kam über (unv.,
86 leise Aufnahme) (04:40)

87

88 I: Ja, sind die Kunden auch laut Ihrer Meinung auch wegen dem
89 Fachgebiet gekommen, oder weil die Qualität der Übersetzungen
90 gepasst haben, weil Sie auf der Webseite präsent waren sozusagen?
91 Glauben Sie, das hat eine Rolle gespielt? (04:54)

92
93 FÜ7: Naja, das ist interessant, weil ich habe einen sehr tollen
94 Kunden (unv., leise Aufnahme) das ist weder Finanzen noch Recht
95 und (unv.) Und die Dame hat angegeben, dass sie meine Website so
96 ansprechend fand. Also, weiß ich jetzt nicht. (05:15)
97
98 I: Also Sie wissen es auch nicht, ob das (unv., leise Aufnahme)?
99
100 FÜ7: Also, nein, das weiß ich jetzt / Ja, sie hat nur gesagt,
101 die Website fand sie sehr ansprechend und dann hat sie mich
102 kontaktiert, ja. (05:24)
103
104 I: Ja, interessant. Aber so wissen Sie jetzt, haben Sie nie
105 Feedback vom Kunden gekriegt, dass Sie gesagt haben, wir haben
106 Übersetzer in dem Bereich gesucht sozusagen oder/ (05:36)
107
108 FÜ7: Nein (unv., leise Aufnahme), aber ich habe schon Kunden in
109 dem Bereich (unv.), aber die sind nie (unv.). Aber ich habe auch
110 nie so nachgefragt: „Haben Sie mich genommen, weil das (unv.)?“
111 (05:47)
112
113 I: Ist eh klar.
114
115 FÜ7: Naja, eigentlich sollte man schon mal fragen.
116
117 I: Könnte man mal aus Interesse sozusagen. Es ist nämlich auch
118 ein interessanter Punkt, wie Kunden generell das sehen. Also wie
119 Kunden die Wichtigkeit sehen von Spezialisierungen. Ob denen das
120 bewusst ist. (06:05)
121
122 FÜ7: Das glaube ich nicht, nein.
123
124 I: Glauben Sie auch nicht.
125
126 FÜ7: Ich bin mir sogar ziemlich sicher, dass das ihnen nicht
127 bewusst ist. Weil erstens einmal wissen die schon gar nicht, was
128 übersetzen ist und jetzt mit DeepL und allem, also, das wird
129 noch schlimmer werden. (06:18)
130
131 I: Wird es schlimmer werden, glauben Sie?
132
133 FÜ7: Nein, es wird einfach, ja, die Leute wissen das nicht. Sie
134 haben sicher auch schon selber die Erfahrungen gemacht, dass das
135 ja eigentlich immer zum Erklären ist, und dass das nicht so
136 einfach geht, und dass das nicht, wo man sowas aus dem Ärmel
137 schütteln kann, wenn ein Wort hingeknallt wird: „Wieso weißt du
138 nicht, wie das heißt?“ (lacht) (06:39)
139
140 I: Ja es ist, da fehlt oft einfach das Verständnis für die ganze
141 Tätigkeit.
142

143 FÜ7: Ich meine, ich weiß auch nicht auch nicht über andere Be-
144 rufe, was die genau beinhalten, aber ich gehe halt auch an das,
145 also ich gehe nicht von Vornherein davon aus, dass der andere
146 nicht weiß, was er tut. Und das habe ich aber umgekehrt auch bei
147 meinem Beruf schon manchmal bemerkt. Die Eindrücke (...) also,
148 mit der Wertigkeit ist es in unserem Beruf schlecht bestellt,
149 ja. Also das hat keine Wertigkeit. (07:13)

150

151 I: Das ist manchmal schon traurig. Aber ja, man muss eh versu-
152 chen, dass man die Wertigkeit erhöht. Und es gibt sozusagen immer
153 wieder Kunden, das ist dann so schön, wenn man einfach merkt,
154 okay, die schätzen das, die schätzen die Arbeit, die bedanken
155 sich für eine Lieferung, für einen Kommentar, für, ja, das ist
156 dann halt einfach schön. Und, eh wie Sie sagen, viele hinter-
157 fragen das nicht, erwarten einfach, dass das passt und fertig.
158 Genau. Ja, soviel zu den Kunden. Haben Sie, also, Sie haben ja
159 gesagt, das hat sich zufällig ergeben, dass Sie in den Tätig-
160 keiten, also in den Fachbereichen tätig, hineingerutscht sind,
161 genau. Im Studium, hat es da irgendwie schon Interesse gegeben
162 für die Bereiche? War das irgendwie im Hintergrund oder auch
163 irgendwie persönlich, freizeitmäßig, oder? (07:59)

164

165 FÜ7: Naja, ich finde das schon persönlich auch interessant. Es
166 ist nicht so, dass ich das nur so mache, weil sich das so ergeben
167 hat, mir gefällt das auch. Ich habe die HAK gemacht, ich weiß
168 nicht, ob das irgendwie in die Richtung / (08:10)

169

170 I: Ja, HAK hat auch meistens einen wirtschaftlichen Schwerpunkt.

171

172 FÜ7: Ja, Wirtschaftsrecht und so, Finanz. Ja, keine Ahnung, ob
173 das jetzt einen Einfluss gehabt hat. Weiß ich jetzt nicht.
174 (08:20)

175

176 I: Aber zumindest, also Interesse haben Sie immer schon gehabt
177 und/

178

179 FÜ7: Ja, aber es war jetzt nicht so, ja, also mit der Arbeit
180 weiß man jetzt mehr. (lacht) (08:29)

181

182 I: Jetzt habe ich die Frage vergessen. Egal. Haben Sie irgendwie
183 Weiterbildung einmal gemacht? Speziell in den Bereichen, also
184 Weiterbildungen nicht im Sinne unbedingt von Seminaren oder Kur-
185 sen, sondern auch Bücher gelesen, Personen um Rat gefragt. Wie
186 eignen Sie sich das Wissen an oder machen Sie das, Auftrag für
187 Auftrag? Durch Recherchen. (08:54)

188

189 FÜ7: Ja, also Recherche, hauptsächlich Internetrecherche. Am An-
190 fang der Karriere auch physisch vor Ort in der Bibliothek, das
191 war ja am Anfang noch. (lacht) (...)

192

193 I: Das waren noch andere Zeiten.

194
195 FÜ7: (...) Da gab es ja noch nicht das Internet, wie ich ange-
196 fangen habe. Später, aber hauptsächlich Internetrecherche, ja,
197 also, aber ich, wenn ich Fragen habe, ich spreche auch mit den
198 Kunden. Also, ich verstecke mich nicht hinter dem (unv.) (09:19)
199
200 I: Also Sie stellen Rückfragen, wenn Sie (unv.)?
201
202 FÜ7: Auf jeden Fall, ja. Andere Leute, ja. In einzelnen Fällen
203 habe ich auch Leute gefragt, die nicht jetzt die Auftraggeber
204 waren und ich wusste das. Aber das kann ich nicht sagen, stan-
205 dardmäßig. Also, ja, Internetrecherche. (09:36)
206
207 I: Das war das hauptsächliche /
208
209 FÜ7: Ja.
210
211 I: Irgendwo, dass Sie mal wo hingegangen sind, war das einmal
212 der Fall?
213
214 FÜ7: Jetzt speziell in dem Bereich? (09:45)
215
216 I: Ja, irgendwie, einen Onlinekurs oder diverse Sachen.
217
218 FÜ7: Also naja, halt, was es halt gab. Von Universitas gab es
219 schon einmal auch im Finanzenbereich ein Seminar und auch im
220 Recht, ja, solche Sachen, ja. Wenn es das gibt, und das gibt es
221 ja nicht so oft, dann besuche ich das schon sehr gerne. Und wenn
222 nicht, gehe ich gerne immer wieder, also ich versuche mindestens
223 einmal im Jahr zu einer Konferenz zu fahren, um einfach neue
224 Dinge auch zu/ (unv., leise Aufnahme) auf einer spezialisierten
225 Konferenz in Deutschland vor zwei Jahren. Speziell für Finanz
226 und Übersetzen. Wirtschaftsfinanz. Das war organisiert von einem
227 größeren Übersetzungsbüro in Deutschland, wie heißen die? Von
228 Ralf Lemster, wenn Sie den kennen. Der hat so eine, Übersetzer-
229 tage, das war damals an der Ostsee. Das war so ein kleineres
230 Event, so, wie viele Teilnehmer waren da? 30 oder so. Ja, das
231 war speziell für (unv.) Wenn ich sowas sehe und es würde mich
232 interessieren, also das (unv., I redet) (10:51)
233
234 I: Also haben Sie auch daraus was mitgenommen für/ Wie lange hat
235 das gedauert?
236
237 FÜ7: Ja. Das waren drei Tage. So, das war wirklich irgendwo im
238 Nichts. (lacht) Ein Hotel halt am (unv., leise Aufnahme). (11:02)
239
240 I: Ausflug an die Ostsee, naja ist auch schön.
241
242 FÜ7: (unv., leise Aufnahme) also die hat man (unv., leise Auf-
243 nahme)
244

245 I: Ja, das finde ich total interessant. Auch schön, dass es diese
246 Möglichkeiten gibt, einfach, weil es gibt ja diverse Möglich-
247 keiten, gerade heutzutage. Also, man muss ja auch gar nicht mehr
248 weit reisen, sondern es gibt ja auch Kurse online wahrscheinlich
249 en masse. Solche Sachen. Und da muss man wahrscheinlich heraus-
250 finden, was für einen selber passt und wo man irgendwas mitnehmen
251 kann. (11:26)

252
253 FÜ7: Also im Bereich, in dem Fachbereich habe ich nicht so viel
254 gesehen (unv.). Für Allgemeines relativ häufig, ja, aber für
255 Finanz und Recht und so hätte ich jetzt noch nichts gefunden,
256 ja.

257
258 I: Und in den anderen Bereichen, die Sie angegeben haben? Oder
259 ist das einfach weniger relevant, weil der Hauptbereich eher als
260 Schwerpunkt (unv.). Also die anderen Bereiche interessieren Sie,
261 und da machen sie auch Aufträge, aber dass Sie sagen, das ist
262 jetzt nicht wirkliche eine Spezialisierung, sondern eher so In-
263 teressensgebiete. Oder würden Sie schon sagen, das zählt auch zu
264 Ihren / (11:57)

265
266 FÜ7: Nein, das ist eher Kulturtourismus, das interessiert mich
267 halt im Allgemeinen, ja. Aber ich kann jetzt nicht sagen, dass
268 ich mich - obwohl, das stimmt auch wieder nicht. (lacht) Mir
269 fällt ein, dass ich auch erst kürzlich ein Buch gekauft habe,
270 dass sehr wohl mit der Rechtlichen und der Sprache im Recht, ja.
271 Also stimmt, mir fällt ein, dass/ Ja, das habe ich noch nicht
272 (lacht) wenn ich was sehe, dann nehme ich es in Anspruch, oder,
273 ja. Schon, ja eigentlich schon, ja, stimmt, das Buch, das habe
274 ich noch gar nicht fertig durchgelesen und durchgegangen. Aber
275 es gibt nicht so viel, das ist es eigentlich, es gibt nicht so
276 viel in meinem Bereich. (12:37)

277
278 I: Okay. Aber es klingt schon so, als wären Sie da schon sehr
279 aktiv und vielleicht auch eher unterbewusst, dass Sie sagen:
280 „Ja, dann bin ich irgendwo und ich kaufe vielleicht ein Buch.“
281 Und im Endeffekt ist das wie eine Weiterbildung, weil das ist ja
282 dann auch, um sich zu bilden und Interesse und für das Übersetzen
283 dann, ja. Haben Sie irgendwann einmal andere berufliche Wege
284 eingeschlagen, auch im Sinne von früher Praktika oder so, wo Sie
285 sagen, das hat mit dem jetzigen Fachgebiet etwas zu tun? Oder
286 gibt es da gar keinen Zusammenhang? (13:10)

287
288 FÜ7: Naja, also die, wo ich da, wie ich noch nicht ganz fertig
289 war mit dem Studium und schon gearbeitet habe, das war eine M&M-
290 Firma, also das ist eigentlich auch (unv., leise Aufnahme) das
291 hat mich schon interessiert (unv.). Da musste ich, also so Kunden
292 und Callings sozusagen/ Also das ist nicht meins. Aber sonst die
293 Thematik finde ich interessant, schon. Also Praktikum, nein,
294 also, wie ich studiert habe, da gab es das eigentlich auch nicht.
295 Jetzt ist es verpflichtend, glaube ich sogar? (13:45)

296

297 I: Jetzt ist es verpflichtend, also bei mir war es schon ver-
298 pflichtend.

299

300 FÜ7: Ja, also, das gab es nicht, nein. Also ich wüsste auch
301 nicht, also, das einzige, die mir einfallen, sind die National-
302 bank, die gelegentlich ein Praktikum haben, weiß nicht, ob sie
303 das damals schon gemacht haben. Aber ich meine, das ist auch
304 beschränkt auf eines pro Jahr, also. Ja, also, ich weiß nicht,
305 wie viele die nehmen, aber, sonst fällt mir jetzt nichts ein, wo
306 man da ein Praktikum machen kann. (14:13)

307

308 I: Ja, das ist auch eine Frage, die mich oft interessiert.

309

310 FÜ7: Es wäre interessant, aber es, ja, ich weiß nicht.

311

312 I: Ja. Weil Sie gerade vom Studium gesprochen haben. Sie haben
313 studiert? Übersetzen? War das da auch schon ein Thema, generell,
314 dass man sich spezialisiert? Ist das/ Oder war das gar kein
315 Thema? Weil die Erfahrung habe ich jetzt auch gemacht, auch im
316 Gespräch mit anderen Kolleginnen, dass es eigentlich, gerade
317 früher eher eigentlich weniger Thema war. (14:42)

318

319 FÜ7: Von 90, glaube ich, bis Anfang 98 war ich dann komplett
320 fertig. Also da habe ich nur noch die letzte Prüfung gemacht, da
321 war ich schon (unv.). Ja, also, nein, das, wir hatten schon so
322 Seminare oder/ Aber es war jetzt nicht so wirklich, dass man das
323 irgendwie gepusht hätte, dass man sich spezialisieren soll. Es
324 war eher angelegt, dass man breit aufgestellt ist. (15:06)

325

326 I: Aha, ok, also eigentlich das komplette Gegenteil sozusagen.

327

328 FÜ7: Ich habe den Eindruck, ich weiß nicht, ich habe den Curri-
329 culum nicht gelesen, der damals gegolten hat, aber, so, dass man
330 mal so reinschnuppert und schaut und auch, vor allem, dass man
331 schaut, dass man sich, also recherchieren, also dass man sich
332 einarbeiten kann. Haben den Eindruck, dass das versucht wurde zu
333 vermitteln, dass man es schafft in jedes Gebiet, das einen grund-
334 sätzlich interessiert, also Medizin zum Beispiel habe ich grund-
335 sätzlich von vornherein für mich immer ausgeschlossen, also zu
336 arbeiten. Ja, so habe ich eher den Eindruck gehabt, war das
337 damals so. Jetzt ist es anders, glaube ich. (15:43)

338

339 I: Ja, es ist, also wenn ich jetzt an meine Studienzeit denke,
340 es ist schon immer wieder angesprochen worden, dass, es ist aber
341 nie gesagt worden, weder, also, der einzige Weg ist, sich zu
342 spezialisieren, aber es gibt ja, das ist ja gar nicht die Frage,
343 was jetzt besser ist, weil man kann ja genauso erfolgreich sein,
344 wenn man sehr breit gefächert ist. Das ist einfach individuell,
345 aber dass einfach wichtig ist, wenn man sich spezialisiert, dass
346 man sich dann eben auch dann wirklich gut auskennt, dass es

347 einfach, bei uns ist eigentlich sehr stark vermittelt worden,
348 dass einfach das Fachwissen eine große Rolle spielt. Das man
349 dann einfach nicht von Anfang an haben muss, aber dann einfach
350 sich das irgendwie aneignen muss, wenn man in dem Bereich er-
351 folgreich sein muss. Das war dann bei uns schon Thema, aber es
352 hat dann die Kurse auch gegeben in den verschiedenen Bereichen.
353 Da hat es einen Kurs gegeben für Recht und Wirtschaft, da hat es
354 einen Kurs geben für Technik, einen Kurs für Geisteswissenschaf-
355 ten. Von dem her war bei uns das Hineinschnuppern eigentlich
356 auch da, also einfach, dass man in jedem Bereich einen Kurs
357 gehabt hat sozusagen. Und so hat man dann schon herausfinden
358 können, was für einen ist und was nicht. Zum Beispiel ich habe
359 immer gewusst, Technik ist gar nichts für mich. Recht und Wirt-
360 schaft hat mich schon immer, eigentlich immer interessiert, ha-
361 ben wir auch viel gelernt. Also, ja, ich glaube, es hat sich
362 wahrscheinlich schon verändert, was aber auch normal ist mit der
363 Zeit. (16:56)

364

365 FÜ7: Ja, das ist die Technik. Am Anfang hatten wir noch einen
366 Auftrag im recht großen Bereich Technik und ich habe mir ja
367 ziemlich blauäugig herangegangen (unv.) wie das am Anfang so
368 ist, also. Ja, also irgendwann im Laufe meiner Karriere, also,
369 im Laufe der Zeit, habe ich festgestellt, Technik, also mich
370 interessiert zum Beispiel IT auch sehr, aber so die komplett
371 technischen, wie Maschinenbau oder so, nein. Also, da habe ich
372 auch kein Interesse, mich einzuarbeiten. (17:24)

373

374 I: Könnten Sie in einem Bereich eigentlich tätig sein, zum Bei-
375 spiel Technik, wenn Sie extrem viele Aufträge bekommen würden
376 und es total lukrativ wäre, würden Sie das dann machen, oder
377 sagen Sie dann: „Nein, ich kann nicht, weil das Interesse
378 fehlt?“ (17:35)

379

380 FÜ7: Nein, wenn das sowas ist wie Maschinenbau oder so, dann
381 würde ich es an jemanden weitergeben.

382

383 I: Ok, also einfach eine Kollegin, von der Sie wissen, die macht
384 das.

385

386 FÜ7: Also, ich würde das nicht machen, nein. IT und so, da würde
387 ich mich dann, weil da habe ich schon ein Grundinteresse und
388 Grundwissen, also, da würde ich mich / (17:51)

389

390 I: Also, das muss da sein als Basis, damit Sie überhaupt sagen,
391 "Nein, weil sonst /"

392

393 FÜ7: Ja, schon. (unv.) Also, ich habe den Eindruck, dass heute
394 (unv.) in jeder Beratung wird gesagt, man muss sich unbedingt
395 spezialisieren, also, das ist die einzige Möglichkeit, der Ni-
396 schenmarkt, und so. (18:07)

397

398 I: Ja, hört man oft, das stimmt schon. Ja, daher eben die Frage:
399 „Wie passiert das?“, für meine Arbeit dann.
400
401 FÜ7: Ja genau, und so (unv.) passiert bei den meisten. Oder haben
402 Sie einen anderen Eindruck mittlerweile gewonnen? (18:25)
403
404 I: Nein, es ist, ich bin total gespannt, was dann eigentlich im
405 Endeffekt herauskommt, weil man kann ja dann auch bei wenigen
406 Personen sowieso kein Gesamtergebnis schließen, aber bisher ist
407 es eine Mischung, würde ich sagen. (18:37)
408
409 FÜ7: Wirklich? Also manche haben es ganz gezielt/
410
411 I: Ja, habe ich schon, aber das waren dann auch wirklich ganz
412 spezifische Branchen, also ganz, ganz spezifische Branchen. Und
413 eher so in den großen Branchen, eh so wie Sie auch, habe ich bis
414 jetzt, so wie Sie das auch bestätigen, den Eindruck gehabt, das
415 ist eher zufällig und basiert aber auch auf Interesse. Also die
416 zwei Faktoren, waren dann eigentlich/ (18:56)
417
418 FÜ7: Na gut, da musst du schon ein gewisses Interesse, weil sonst
419 drückst du es nicht durch sozusagen. Ja, zumindest nicht gut.
420 (lacht) (19:03)
421
422 I: Gibt es (...) in welchen Richtungen sind Sie jetzt, Deutsch-
423 Englisch, Englisch-Deutsch, oder nur in eine?
424
425 FÜ7: Beides.
426
427 I: In die beiden Richtungen. Andere Sprachen auch, oder sind das
428 Ihre Hauptsprachen? (19:14)
429
430 FÜ7: Nein.
431
432 I: Würden Sie sagen, es gibt mehr, also in welche Sprache gibt
433 es bei Ihnen mehr Aufträge, ins Deutsche oder ins Englische?
434
435 FÜ7: Ins Englisch.
436
437 I: Ins Englische
438
439 FÜ7: Also, ich glaube der österreichische Markt ist da sehr
440 (unv.) (...)
441
442 I: Einfach wegen dem Markt.
443
444 FÜ7: (...) Weil ins Englische (unv.) dann zu übersetzen bzw. in
445 Englisch zu schreiben.
446

447 I: Und haben Sie da auch immer Kolleginnen, die Ihre Übersetzungen Korrekturlesen? Machen Sie das mit Vier Augen Prinzip?
449 (19:40)

450
451 FÜ7: Ja, auf jeden Fall. (unv., Hintergrundgeräusch) praktisch nie, dass das, das ist mir extrem wichtig.

453
454 I: Ja, was mich noch interessieren würde, ob Sie da bei den Kolleginnen, die Ihre Übersetzungen Korrekturlesen, ob es Ihnen wichtig ist, dass die sich im Fachgebiet auch auskennen, oder ob es für Sie wichtig ist, Sie haben eine Person die das Korrekturliest bezüglich Fehler und Auffälligkeiten oder, die schon also das inhaltliche sich nochmal genau anschaut. (20:07)

460
461 FÜ7: Nein, auf das eigentlich nicht.

462
463 I: Das heißt einfach sprachlich eher? Und Sie sind dann der inhaltliche Fachexperte, der das übersetzt und der auch der Person sozusagen/

466
467 FÜ7: Ja. Also es kann schon so sein, dass ich mit ihr einen Austausch mache, aber grundsätzlich sind das muttersprachliche Kollegen, also Übersetzerinnen, nicht irgendeine Muttersprache. Und dann geht es darum, dass die sprachlich sind oder eher (unv., leise Aufnahme) grammatisch, Fehler (unv., leise Aufnahme) (20:37)

473
474 I: Ja, das war so das, was/

475
476 FÜ7: (unv., leise Aufnahme) nicht der Empfehlung, wenn man sagt, immer so, nach dieser Norm muss man glaub ich einen Fachrevisor auch haben, oder sollte man. Ja, nein, so mache ich es eigentlich nicht, nein.

480
481 I: Das interessiert mich auch immer, die Herangehensweise. Ob das dann eben wichtig ist, dass man dann nochmal auf das inhaltliche schaut oder nicht, da gibt es ja auch unterschiedliche Ansichten, und das handhabt dann jeder/ (21:03)

485
486 FÜ7: Nein, in einem Idealfall hätte man das, aber dafür ist eigentlich praktisch null Zeit. In einem idealen Fall durchaus, dass das/

489
490 I: Also ist das ein Zeitfaktor. Ja, kenne ich, verstehe ich.

491
492 FÜ7: Man kriegt fast nie genug Zeit, also.

493
494 I: Ja, Zeit ist halt wieder auch dieses Thema. Gerade auch bei den Spezialisierungen. Sehen Sie das, also, sind Sie mit der Zeit schneller geworden mit dem Übersetzen, weil Sie sich dann schon gut ausgekannt haben und haben Sie dann am Anfang einfach

498 umso länger gebraucht, wegen den Recherchen. Hat sich das sozu-
499 sagen beschleunigt, oder/ (21:39)

500

501 FÜ7: Ich denke schon, aber ich habe noch nicht irgendwie so
502 berechnet, dass ich/

503

504 I: Ja, aber so gefühlsmäßig.

505

506 FÜ7: Ja, natürlich, wenn du die Materie, also wenn man schon
507 weiß, worum es da geht und man nicht erst nachschauen muss, was
508 ist das überhaupt und was steckt da dahinter, Konzept oder was
509 immer das ist. Da geht das natürlich dann schneller.

510

511 I: Ja, das ist dann auch ein Faktor.

512

513 FÜ7: Plus hat man dann natürlich die Hilfe der gut gefühlten TM,
514 ja, also.

515

516 I: Ja stimmt. TM, das ist natürlich auch wichtig. Haben Sie mit,
517 halten Sie mit Fachkollegen eigentlich Rücksprache so, wenn Sie
518 jetzt irgendwie inhaltlich zum Übersetzen einen Rat brauchen,
519 suchen Sie dann den Kontakt zu Kolleginnen, die auch das Fach-
520 gebiet haben? Tauscht man sich da aus untereinander oder ist das
521 weniger der Fall? (22:25)

522

523 FÜ7: Ist bei mir eigentlich weniger der Fall. Also wenn ich
524 inhaltlich eine Frage habe, dann wende ich mich eigentlich an
525 den Auftraggeber, wenn ich selber nicht, wenn ich es selber nicht
526 lösen kann. (22:37)

527

528 I: Ja, Kunden sind da natürlich immer eigentlich der erste An-
529 sprechpartner, weil die haben dann oft, entweder den Text selber
530 geschrieben, oder wissen, wer den geschrieben hat, wissen worum
531 es geht und, ja, kann einem dann sicher die Frage beantworten,
532 sage ich jetzt einmal. (22:54)

533

534 FÜ7: Es gibt natürlich Kunden, die wollen mit dem nichts zu tun
535 haben, die wollen nur das fertige Produkt. Aber eigentlich ist
536 das bei mir eher selten der Fall, also, wenn man Stammkunden
537 hat, dann weiß man schon, ja.

538

539 I: Also arbeiten Sie eher mit Stammkunden oder haben Sie jetzt
540 auch noch viele neue Kunden immer wieder, die auf Sie aufmerksam
541 werden?

542

543 FÜ7: Ja, schon, aber es sind hauptsächlich Stammkunden. (23:22)

544

545 I: Und wie sehen Sie das in Zukunft? Wollen Sie irgendwie, sagen
546 Sie, Sie wollen noch Marketing betreiben in Ihrem Fachgebiet
547 oder lassen Sie es einfach weiterhin so auf sich zukommen?

548

549 FÜ7: Naja, so, Marketing also, ich konzentriere mich eher auf
550 die Stammkundenpflege, sagen wir so. Und, ja, also Marketing,
551 jetzt nicht so im klassischen Sinne, ja. Also, ich schaue halt
552 irgendwie, dass das mit dem Internet, so mit den beschränkten
553 Mitteln möglich ist, dass man das irgendwie halt (unv.) ver-
554 schiedenen Kanälen auch, aber das ist (unv.) durch ein (unv.),
555 aber, also hauptsächlich konzentriere ich mich auf Stammkunden-
556 pflege. (24:10)

557

558 I: Ja, und das ist auch weiterhin Ihr Fokus?

559

560 FÜ7: Ja.

561

562 I: Ja, super. Jetzt schaue ich noch, was mich noch interessiert.
563 Sie haben mir schon sehr viele Fragen beantwortet. Gibt es ir-
564 gendwas, was Ihnen noch einfällt, wo Sie sagen/

565

566 FÜ7: Mir fällt sicher irgendwas ein. (lacht)

567

568 I: Sie können mir gerne noch ein Mail schreiben, oder/ (lacht)
569 (24:34)

570

571 FÜ7: Wie es halt immer so ist, aber jetzt nein, ich weiß jetzt
572 nicht, nein.

573

574 I: Also, Sie haben auch einen total interessanten Weg einge-
575 schlagen, also/

576

577 FÜ7: Es ist schon total lange, fällt mir auf. Es ist schon so
578 viel Zeit vergangen.

579

580 I: Ja, das ist ja das interessante. Sie haben einfach viel mit-
581 erlebt dann eigentlich, auch in den letzten Jahren mit der Ent-
582 wicklung oder jetzt kommt dann DeepL und man weiß nicht, gerade/
583 (24:57)

584

585 FÜ7: Von nicht Internet, also, weil ich habe meine erste E-Mail
586 geschrieben, wie ich in Dublin war, also dieses Erasmus-Jahr.
587 Dort gab es das damals schon in den 95er-Jahren. Also, von über
588 nicht (unv.) Email (unv.) und jetzt DeepL, also, habe ich mir
589 erst vor kurzem genauer angeschaut, also, das ist schon ein
590 Wahnsinn, eigentlich. (25:20)

591

592 I: Ein Wahnsinn, wie sich das entwickelt. Es ist auch spannend
593 gerade auch im Hinblick auf Spezialgebiete, wie sich das mit
594 DeepL entwickelt. Gerade wenn man an den Bereich Marketing denkt,
595 wird es je möglich sein? Und Technik, ja, eher, weil immer wieder
596 Standardphrasen oder Floskeln, ist auch ein Punkt, der/ (25:40)

597

598 FÜ7: Es wird auch im Marketing kommen, weil nämlich, es klingt
599 auf den ersten Blick so gut und erst, wenn man wirklich genau

600 hinschaut, sieht man, dass das doch nicht so passt. Aber das
601 können die normalen Kunden halt nicht beurteilen, und darum wird
602 es auch in diesen Bereichen, fürchte ich, kommen. (25:59)
603
604 I: Also, weil Sie sagen fürchte ich, also ist das, sehen Sie
605 das/
606
607 FÜ7: Naja, weil das insgesamt eine Qualitätsminderung, auf Qua-
608 litätsminderung hinausläuft, ja? Aber man wird das dann einfach
609 gewohnt werden. Genauso, wie man jetzt auch gewohnt ist, dass
610 auch in Qualitätszeitungen viele Fehler gemacht werden. (26:15)
611
612 I: Ja, stimmt. (lacht) Ja, es ist total spannend.
613
614 FÜ7: Und die Sprachen sich dann vielleicht, oder ziemlich sicher
615 sogar, anpassend so entwickeln. Dass das dann irgendwann normal
616 vor Kunden (?) ist.
617
618 I: Ja, ich bin gespannt, was sich in den nächsten 10 Jahren dazu
619 tut. (26:33)
620
621 FÜ7: Also, verwenden Sie das im Projekt?
622
623 I: Ganz selten.
624
625 FÜ7: Auf Anfrage des Kunden?
626
627 I: Ja, wir haben auf Anfragen des Kunden zum Beispiel ein Bei-
628 spielprojekt einmal gemacht und ausgerechnet, wie viel er sich
629 ersparen würde im Gegensatz/
630
631 FÜ7: Das ist also eine richtige Anfrage gewesen?
632
633 I: Ja, genau. Und die Kunden bekommen auch schon TM-Matches und
634 der Kunde wollte wissen, wo da der Unterschied ist. Also, er
635 erspart sich jetzt schon was durch die TM-Matches, das ist schon
636 jahrelang ein Stammkunde und was wäre dann mit DeepL. Dann haben
637 wir ihm das ausgerechnet und im Endeffekt ist er dann dabei
638 geblieben. Weil bei den TM-Matches, also er da einfach Preisra-
639 batte kriegt, weil Ihm das nicht zu, also er hätte es nur ge-
640 macht, weil, dem war bewusst, dass es dann einfach von der Qua-
641 lität her nicht so sicher mehr ist, dass es so gut wird, dass er
642 es nur gemacht hätte, wenn es extreme Preisersparungen gegeben
643 hätte. Und das war dann einfach nicht der Fall. Es war schon
644 günstiger natürlich für den Kunden, aber nicht so viel, wie er
645 es sich erhofft hätte. Ja, also das war dann, ja genau. Das ist
646 auch ganz ein spezialisierter Kunde und ja vorerst ist das einmal
647 auf Eis gelegt. Und ansonsten haben wir es eigentlich daweil
648 nicht, aber es entwickelt sich auch. Eine Kollegin spezialisiert
649 sich auch gerade auch darauf und besucht Messen und so dazu. Und
650 dann schauen wir. Aber es ist jedem klar, dass es kommt und

651 schneller als erwartet, wahrscheinlich. Ja, da muss man einfach
652 schauen. Genau. (27:59)

653

654 FÜ7: Ja, das wird spannend.

655

656 I: Ja, total. Vielleicht abschließend noch, Sie haben eh vorher
657 schon gesagt, Sie haben studiert bis 1998 so circa, oder und
658 haben daneben schon/

659

660 FÜ7: 98 war ich dann endgültig fertig. (lacht)

661

662 I: Mir geht es genauso. (lacht) Also auch 40 Stunden berufstätig,
663 aber es dauert, bis die Masterarbeit fertig ist, aber egal, ich
664 denke mir, egal wie lange es dauert/

665

666 FÜ7: Ja, das ist egal. Ist eh eine schöne Zeit, die Studienzeit.

667

668 I: Eben, ja, es ist eh schön. Und am ZTW in Wien, oder? (28:27)

669

670 FÜ7: Ich habe drei Semester in Graz gemacht und dann (unv., leise
671 Aufnahme) nach Wien gewechselt.

672

673 I: Und begonnen haben Sie 1990? 91?

674

675 FÜ7: Naja, ich war im HAK-Matura 89. 89/90 war ich in London als
676 Au Pair und dann 90 habe ich dann in Graz angefangen.

677

678 I: Genau, und währenddessen haben Sie dann schon, eben waren Sie
679 schon berufstätig? (28:53)

680

681 FÜ7: Ja, aber erst später, also nicht von Anfang an, also ich
682 weiß es jetzt nicht mehr genau, müsste ich nachschauen wann.
683 Aber da war ich einige Jahre bei den M&A-Berater.

684

685 I: Ja. Na toll. Also, ich hätte jetzt keine Frage mehr ans Sie
686 speziell. Wie gesagt, wenn Ihnen noch irgendwas einfällt und
687 gerne auch nachträglich. Sie können mich gerne kontaktieren.
688 Aber ich würde sonst einfach mal die Aufzeichnung beenden.
689 (29:21)

Fachübersetzerin 8, 26.2.2020

Dauer: 31:35

1 I: Ja, dann erzähle mir mal einfach so ganz frei von der Leber
2 weg, sozusagen, wie dein, wie du Übersetzerin geworden bist. Wie
3 das angefangen hat und was du so in Bezug auf deine Fachgebiete
4 erlebt hast, wie du da hingekommen bist. Da kannst du mir alles
5 erzählen, was dir einfällt.

6
7 FÜ8: Okay. (lacht) Also angefangen hat es, ich habe Sprachen
8 schon immer sehr gerne gemocht und war auch bisschen hin und
9 hergerissen, ob ich Sprachen studiere oder Jura, das hat mich
10 dann auch interessiert. Im Endeffekt habe ich dann Jura studiert
11 in Würzburg, in Bayern und während des Jurastudiums war ich ein
12 Jahr als Erasmusstudentin in Salamanca, in Spanien. Dort habe
13 ich eben auch Spanisch gelernt, bin an die juristische Fakultät,
14 habe dort Vorlesungen gemacht und habe dann einen Studenten ken-
15 nengelernt, über den habe ich dann von dem Studium Übersetzen
16 und Dolmetschen erfahren. Ich kannte das gar nicht, den Studi-
17 engang, der hat das studiert. Er selber hatte vorher Wirtschafts-
18 wissenschaften studiert. Es war ein Spanier und hat dann Über-
19 setzen und Dolmetschen eben daraufgesetzt. So habe ich davon
20 erfahren. Und dann war es auch so, dass ich auch während dieses
21 Jahres meinen jetzigen Ex-Mann kennengelernt habe, wollte dann
22 wieder dann zurück nach Salamanca. Naja und mein Plan war dann
23 so, das Jurastudium abzuschließen und dann Übersetzen und Dol-
24 metschen zu studieren und dann dachte ich mir, dann kann ich das
25 ganz gut kombinieren, eben Sprachen und Recht. Und das habe ich
26 dann auch so gemacht. Dann bin ich wieder zurück nach Deutsch-
27 land. Dann war ich da noch zwei Jahre oder so. Und habe eben
28 dann das Jurastudium abgeschlossen, also erstes Staatsexamen ge-
29 macht. Und danach habe ich dann, erst einmal bisschen steiniger
30 Weg, weil das war im Jahr 2001. Also ich hatte einen deutschen
31 Universitätsabschluss, musste aber trotzdem das spanische Abitur
32 machen, weil es damals nicht so war, dass die Studienabschlüsse
33 einfach anerkannt worden wären und Jura sowieso nicht, nicht?
34 Jetzt ist es ja so, dass es einfach als Universitätsabschluss
35 anerkannt werden würde, das war damals nicht so. Also habe ich
36 einen Sommer lang dort gelernt und dieses spanische Abitur dann
37 nachgeholt und habe dann auch dann auch die Aufnahmeprüfung ge-
38 schafft, für die Fakultät. Also in Salamanca eine Aufnahmeprü-
39 fung. Und dann habe ich da vier Jahre eben studiert, Übersetzen
40 und Dolmetschen, auch mit dem Glück, weil ich hatte ja dann
41 Deutsch also praktisch als erste Fremdsprache in Anführungszei-
42 chen, weil die Professoren, die ich hatte, die waren auch auf
43 juristisches Fachübersetzen spezialisiert und ja. Dann habe ich
44 eben das studiert und dann, als ich fertig war, da bin ich ein
45 Jahr nach Lissabon und habe da einen Master gemacht in Konfe-
46 renzdolmetschen, weil ich wollte gerne das Portugiesisch erwei-
47 tern und dachte auch mal eine Zeit lang, ich würde vielleicht

48 gerne Konferenzdolmetscherin sein, habe dann aber festgestellt,
49 dass ich, ich reise zwar gerne, aber nicht zum Arbeiten. Also
50 ständig zu vereisen und zu arbeiten, das war für mich nichts
51 (unv., schlecht verständliche Audioaufnahme), aber ich arbeite
52 mehr. Gut. Dann habe das gemacht und während der Zeit hatte ich
53 aber auch ein Stipendium, so ein Forschungsstipendium beantragt
54 beim Landesministerium von Castilla und León. Und als ich wieder
55 zurück kam aus Lissabon, da hatte ich dann dieses Forschungs-
56 stipendium bekommen für vier Jahre, an der Universität, um die
57 Doktorarbeit zu schreiben. Und dann habe ich das gemacht und da
58 habe ich dann aber gleichzeitig angefangen im Jahr 2006 als
59 Übersetzerin zu arbeiten, nebenbei. Also ich habe dann die Dok-
60 torarbeit geschrieben, also da hatte ich auch Recht und Sprache
61 verbunden. Also das ist Rechts- und Textvergleich für Überset-
62 zer, (unv.) Rechtsvergleich das deutsche und das spanische
63 Scheidungsrecht und Vergleich von deutschen und spanischen
64 Scheidungsurteilen, halt mit Blick auf den Übersetzer. (04:15)
65

66 I: Interessant.

67
68 FÜ8: Ja. Und dann, also mein erster Auftrag und so/ Aja, Praktika
69 habe ich immer gemacht, da kann ich noch einmal darauf zurück-
70 kommen. Aja, Finanzübersetzen hat mich auch immer sehr interes-
71 siert, da habe ich zum Beispiel, wann war das? Im letzten Jahr
72 war das, des Übersetzungsstudiums, ich glaube 2004, habe ich ein
73 Praktikum gemacht in London bei Richard Gray Financial Transla-
74 tions zwei Monate. Das gibt es jetzt nicht mehr, das wurde auf-
75 gekauft von CLS. Aber das war damals eine Agentur, die war nur
76 auf Finanzübersetzungen spezialisiert und da habe ich auch sehr
77 viel gelernt, muss ich sagen. Also das hat mir sehr gut gefallen,
78 weil es passt auch noch so zur Spezialisierung. Ja und dann habe
79 ich eben angefangen als freie Übersetzerin zu arbeiten, während
80 ich den Doktor geschrieben habe, mit dem Stipendium. Und meine
81 ersten Aufträge habe ich über (...) bekommen und mein erster
82 Kunde in Anführungszeichen war auch Jurist. Und zwar war das ein
83 Richter, der nebenbei in seiner Freizeit, also der war sehr
84 Fremdsprachen affin, eben auch Übersetzungen gemacht hat und ja,
85 der hat mir halt die ersten Aufträge gegeben und so hat das dann
86 angefangen und hat sich halt immer weiter ausgebaut mit den
87 Jahren. Und bis jetzt, also wie gesagt seit 2006 und ja, eigent-
88 lich hauptsächlich im Bereich Recht dann und Finanzen und Wirt-
89 schaft. Und die Spezialisierung kommt bei mir natürlich einmal
90 durch das Jurastudium in Deutschland, wobei ich sagen muss, ich
91 habe halt, an der Spezialisierung arbeite ich schon immer weiter,
92 nicht? Ich habe dann auch, während ich in Spanien Übersetzen und
93 Dolmetschen studiert habe, habe ich mich da auch/ Da konnte man
94 Wahlfächer nehmen, also freie Wahlfächer und da haben viele von
95 Rechtswissenschaften genommen. Also alles (unv.) nur Rechtswis-
96 senschaften. Und auch jetzt schließe ich gerade noch ein Master-
97 studium ab. (...) (06:13)

98
99 I: Ah wirklich?
100
101 FÜ8: (...) Ja. (lacht) (unv.) Also (...)
102
103 I: Sehr fleißig!
104
105 FÜ8: (...) spanisches Recht für ausländische Juristen. Das habe
106 ich jetzt in mehreren Jahren das Masterstudium gemacht, ja, weil
107 ich finde, man muss einfach die Spezialisierung fortsetzen,
108 nicht? Und ich übersetze ja auch, also ich bin ja vereidigte
109 Übersetzerin, ich übersetze ja auch ins Spanische, Rechtstexte,
110 die (unv., schlecht verständliche Audioaufnahme). Ja, das hat
111 auch ganz viel zur Spezialisierung beigetragen und dann natür-
112 lich dann der/ Also wie gesagt im Jahr 2010, (unv., schlecht
113 verständliche Audioaufnahme), habe ich dann damit auch abge-
114 schlossen und dann/ Und seit 2010, also ab 2010 war ich dann,
115 hatte ich dann den Lehrauftrag an der Uni Salamanca und habe da
116 eben Übersetzungsunterricht gegeben, Deutschunterricht für Über-
117 setzer und ja. Und nebenbei halt immer übersetzt, also für Über-
118 setzungsbüros, für private Kunden, für Kanzleien, viel auch für
119 die EU, aber über Agenturen, ja alles mögliche im Bereich Recht.
120 Und jetzt ist es, ja, bei mir ist es schon so, dass es, ja auch
121 so ein Hobby von mir ist. Jetzt wenn ich dann Unterricht gebe in
122 Rechtsübersetzen, dass ich dann, ja, die Übersetzungen dann
123 manchmal, wenn ich nicht so viel habe, dann auch auswerte und
124 überlege, was könnten wir da den Studenten zeigen und ja, und so
125 weiter. Ja bei mir kam es eben so zu der Spezialisierung, da war
126 ich/ Also ich glaube, dass man immer, ja, sich immer weiter
127 spezialisieren muss. Jetzt haben wir das mit der Maschinenüber-
128 setzung, nicht? (...) (08:07)
129
130 I: Genau.
131
132 FÜ8: (...) Das ist ja auch so etwas, wo ich mir nicht sicher
133 bin, ob man wirklich Zeit spart oder nicht. Weil natürlich bei
134 so stark (...) Texten jetzt, wie den EU-Texten, da klappt das
135 natürlich gut, nicht? Aber jetzt mit einer detaillierten (?)
136 Urkunde natürlich nicht, nicht? (...) (08:28)
137
138 I: Klar.
139
140 FÜ8: (...) Also das kommt dann auch darauf an, wie jeder seinen
141 (unv.) trainiert.
142
143 I: Ja. Das kommt mit der Zeit.
144
145 FÜ8: Ja.
146
147 I: Das wird die Zukunft dann zeigen, wie sich das entwickelt mit

148 Maschinenübersetzen im Bereich Recht oder auch in anderen Ge-
149 bieten, Fachgebieten. (08:46)

150

151 FÜ8: Ja. Aber soweit zu mir, fällt mir jetzt da/ Was habe ich
152 sonst noch gemacht zur Spezialisierung? Also, bis auf das deut-
153 sche Jurastudium, dann diese Kurse im spanischen Recht und jetzt
154 noch diesen Master im spanischen Recht und ja, ich glaube, das
155 mhm. (bejahend)

156

157 I: Ja/

158

159 FÜ8: Und/ Hm?

160

161 I: Was wollten Sie noch sagen?

162

163 FÜ8: Ich wollte noch sagen, ich wurde auch wahrgenommen von
164 Übersetzerverbänden hier in Spanien, wenn da zum Beispiel ir-
165 gendetwas war, spanisches Zivilrecht für Übersetzer oder so,
166 dann war ich da auch, ja. Dann gab es auch ziemlich viel, über
167 die Jahre hinweg. Und so halt Fachliteratur natürlich. Also da
168 hat man an der Uni ja leicht Zugriff, also Fachliteratur juri-
169 stisches Übersetzen, da gibt es auch ziemlich viel auf Spanisch.
170 Was ist denn dein Fachgebiet? (09:44)

171

172 I: Also ich bin eigentlich, habe jetzt nicht wirklich ein Fach-
173 gebiet, weil ich ja im Übersetzungsbüro als Projektmanagerin-
174 nenübersetzerin arbeite. In die Richtung, wo ich gehen würde,
175 würde ich sagen, ist es aber auch Recht und dann wieder ganz
176 etwas anderes, Marketing. Also wenn ich dann/ Diese zwei Berei-
177 che. Was mich gar nicht reizt wäre zum Beispiel die Technik. Das
178 reizt mich gar nicht, aber Recht hat mir auch auf der Uni sehr
179 gut gefallen, muss ich sagen. Deswegen lese ich das gerne Kor-
180 rektur auch, ja, also das ist auch, ja, der Bereich, der mich
181 interessiert, auf jeden Fall. Das heißt aber, du würdest auch
182 sagen, Recht ist dein Hauptfachgebiet und dann Finanzen und
183 Wirtschaft spielen auch eine Rolle, oder, bei dir? (10:30)

184

185 FÜ8: Ja, also Recht ist absolut mein Hauptfachgebiet, ja. Und
186 bei Finanzen und Wirtschaft, das habe ich mir halt über die Jahre
187 so angeeignet, wo ich einiges natürlich/ Man hat ja auch Gesell-
188 schaftsrecht zum Beispiel, wenn man Jura studiert, nicht? Da ist
189 natürlich einiges dabei. Oder halt durch dieses Praktikum bei
190 Richard Gray Financial Translations, wo es gerne, ja, ich die
191 Finanzwelt einfach interessant finde. Das habe ich mir dann so
192 angeeignet über die Jahre hinweg, ohne dass ich da jetzt noch
193 einmal eine Sonderausbildung gemacht hätte, aber das ist auch
194 etwas, wo ich sagen kann, da den Bereich würde ich gerne noch
195 vertiefen, zumindest Übersetzen. Und ich habe jetzt auch, bevor
196 ich eben im Übersetzen da auch einmal einen Stopp gemacht habe,
197 habe ich auch für einige Fonds Prospekte übersetzt oder für UBS

198 (?) , ja. Da habe ich mich dann so hineingelesen, sagen wir es
199 mal so. (11:28)

200
201 I: Ja, das klingt total interessant. Und das wichtigste bei dir
202 oder der Auslöser war eigentlich dann auch das Jurastudium bzw.
203 ein wichtiger Meilenstein, dass du gemacht hast, würdest du das
204 so bezeichnen, als wichtigen Schritt?

205
206 FÜ8: Ja, absolut. Ja, doch.

207
208 I: Das heißt, man kann auch sagen, das Interesse für den Bereich
209 war immer schon da? (...)

210
211 FÜ8: Ja.

212
213 I: (...) Weil sonst hättest du es vermutlich nicht studiert.

214
215 FÜ8: Ja, doch, also ja.

216
217 I: Das war da?

218
219 FÜ8: Ja, doch, absolut. Ich meine, es ist auch jetzt noch, dass
220 ja, juristisches Übersetzen interessiert mich einfach. Also ich
221 bin auch noch nie auf die Idee gekommen, mich auf irgendetwas
222 anderes zu spezialisieren, nicht? Mag das auch nicht. Also tech-
223 nische Übersetzungen lehne ich ab, medizinische Übersetzungen,
224 ja, nein, also das ist eigentlich mein Fachgebiet geworden, weil
225 es mich interessiert und weil ich eben diese Grundausbildung
226 habe mit Jura, wobei ich sagen muss, dass ich das wirklich, dass
227 ich das merke, dass man da auch bei Juristenübersetzern, dass
228 man da einen ganz anderen Stellenwert irgendwie hat, bei den
229 Juristen zumindest, nicht? Und ja und dass das Übersetzen halt
230 einfacher ist, wenn man das studiert hat, weil, zumindest die
231 spanischen Juristen, in Deutschland nicht mehr, die schreiben ja
232 nicht immer verständlich und gut und machen ja auch mal Fehler,
233 nicht? Und dann fällt einem das vielleicht mehr auf, wenn sie
234 mal jetzt keine Ausbildung in dem Fachgebiet hat. Aber doch, das
235 war schon ausschlaggebend, das Jurastudium, dass ich mich dann
236 darauf spezialisiert habe, absolut. (13:15)

237
238 I: Ja. Und du meintest ja auch, du hast schon Fortbildungen
239 gemacht. Machst du das auch jetzt noch regelmäßig, hast du das
240 auch in Zukunft weiter vor beim Recht? Also findest du das wich-
241 tig?

242
243 FÜ8: Ja, finde ich absolut wichtig. Also, wenn es wieder ein
244 Angebot gibt als Fortbildung, na gut, letzte Woche erst, hatten
245 wir an der Uni einen großen Kongress, das ging die ganze Woche.
246 Das ist bei uns in Salamanca alle drei Jahre. Das hieß „Das
247 Seminar für juristisches Übersetzen für internationale Organi-
248 sationen“. Da kommen dann vormittags (unv.), die halten dann

249 eben einen Vortrag aus dem Bereich und nachmittags geben dann
250 Übersetzer von der EU und den Vereinten Nationen, geben dann
251 Workshops für Studenten und die Dozenten, die da teilnehmen
252 möchten. Und das ist ja auch wie eine Fortbildung, nicht? Weil
253 man erfährt dann in kurzer Zeit, also erstens mal, vormittags
254 hat man es wissenschaftlich, so quasi was gerade erforscht wird
255 und dann nachmittags eben die Übersetzungspraxis von den inter-
256 nationalen Organisationen und Juristen nehmen da auch immer teil
257 und erzählen halt von ihren Erfahrungen mit Gerichtsdolmet-
258 schern, hauptsächlich. Ja, also doch, Fortbildungsmaßnahmen
259 finde ich absolut wichtig und würde ich auch immer weiter machen.
260 (14:41)

261
262 I: Ja.

263
264 FÜ8: Ja. Sich auch in dem Fachgebiet weiter zu bilden, weil ja.
265

266 I: Ja, das klingt so, als würdest du auch sehr viel nebenbei
267 machen. Speziell jetzt zu deinem Fachgebiet, ja.

268
269 FÜ8: Ja. Doch, ich mache viel und wie gesagt, das letzte, jetzt
270 das große Projekt ist der Master, den ich jetzt abschließen muss.
271 (lacht) Das Kämpfen der Masterarbeit. (...)

272
273 I: Ja, das kenne ich. (lacht)

274
275 FÜ8: (...) Aber, gut. Ja.

276
277 I: Nur keinen Stress damit machen. (lacht)

278
279 FÜ8: Nein, nein. Man muss am Ball bleiben und wenn man ein
280 Fachgebiet hat, ja, normalerweise macht man das ja auch gerne,
281 nicht? Das ist, ja. (15:26)

282
283 I: Ja, das stimmt.

284
285 FÜ8: Ja, so war das bei mir.

286
287 I: Ja. Total interessant. Bist du eigentlich auf Kunden aktiv
288 zu/ Hast du Marketing betrieben für dein Fachgebiet oder sind
289 die Kunden von selber auf dich gekommen, eben auch aufgrund des
290 Fachgebiets? Oder hast du da den aktiven Weg eingeschlagen?
291 (15:45)

292
293 FÜ8: Also, mein aktiver Weg war eigentlich nur, dass ich auf
294 (...?).com (unv.) wurde und eine Seite hatte, die habe ich jetzt
295 im Moment, also habe ich jetzt einmal eingestellt, weil ich jetzt
296 eben Pause machen will, weil sonst kriege ich eben öfter Mails
297 und das ist auch/ Wenn ich jetzt sage: „Nein, ich bin gerade
298 jetzt nicht aktiv“, also melde mich dann nicht sichtbar. Das
299 war eigentlich nur über (...?).com, ich habe da aber schon stark

300 mein Fachgebiet betont, nicht? Und ja, so kam das. Und ich habe
301 ja immer das Projekt, eine Website zu machen, aber zu der kam es
302 nie, weil ich immer zu viel Arbeit hatte. Das war dann, wie so,
303 naja so Mundpropaganda und ich war einfach ausgelastet mit der
304 Arbeit, die ich hatte. (16:32)

305
306 I: Und ist den Kunden, die du hast, ist denen bewusst, dass es
307 oder ist denen bewusst, wie wichtig ein Fachgebiet ist? Oder
308 dass es einfach wichtig ist, sich gut auszukennen? Hast du da
309 Erfahrungen? Oder erwarten die Kunden einfach, dass die Über-
310 setzung top ist und hinterfragen das gar nicht? Dass sie sich
311 denken, es ist wichtig, dass die Person sich speziell gut aus-
312 kennt? (16:58)

313
314 FÜ8: Also da gibt es Unterschiede. Ich sage einmal, die seriösen
315 Agenturen, nicht? Die achten auf jeden Fall darauf. Ja, also
316 deutsche, österreichische, Schweizer Agenturen, Agenturen aus
317 Irland oder was habe ich sonst noch? Die achten wirklich darauf,
318 ob man da spezialisiert ist. In Spanien gibt es ein paar, die
319 achten darauf und dann gibt es ein paar schwarze Schafe, muss
320 man wirklich sagen, in Spanien, die eben für Rechtsübersetzungen
321 jeden nehmen, Hauptsache billig. (17:37)

322
323 I: Okay.

324
325 FÜ8: Also, das kommt dann auf die Agentur an. Ich habe das aber
326 kurz in Spanien erlebt, in keinem anderen Land, muss ich sagen,
327 nicht? Weil da gibt es eine Agentur, für die habe ich dann
328 aufgehört Übersetzungen zu machen, weil die haben dann angefan-
329 gen mit Postedition, aber mit Gerichtsurteilen und die waren so
330 falsch übersetzt, (...)

331
332 I: Echt?

333
334 FÜ8: (...) also von diesen Motoren, ja, dass ich gesagt habe:
335 „Nein, also ich verwende nicht meine Zeit und mein Wissen, um
336 diese Motoren zu trainieren.“ Und wenn das andere Übersetzer
337 übersetzt haben, die jetzt keinen juristischen Hintergrund hat-
338 ten, dann waren die Übersetzungen oft so schlecht, dass die auch
339 gesagt haben: „Nein, das ist dann keine Korrektur mehr, nicht?
340 Das muss man fast neu machen.“ (...) (18:20)

341
342 I: Genau.

343
344 FÜ8: (...) Also das ist, wie gesagt, es gibt ja auch paar
345 schwarze Schafe in Spanien, die nur auf den Preis schauen, aber
346 in anderen Ländern habe ich schon den Eindruck, dass das gewür-
347 digt wird und dass da auch darauf geachtet wird, nicht? Und es
348 auch positiv ankommt. Oft, wenn man sagt: „Nein, das ist nicht
349 mein Fachgebiet“. Wenn ich Anfragen bekomme zu Technik oder
350 Medizin und sage: „Nein, tut mir leid, da kenne ich mich nicht

351 aus. Das kann ich nicht übersetzen'', nicht? Dann habe ich bisher
352 auch immer positives Feedback bekommen.

353

354 I: Ja.

355

356 FÜ8: Für die Ehrlichkeit. (lacht)

357

358 I: Ja, genau. Ist es ja dann auch. Also es ist ja dann auch
359 ehrlich und dann wissen die Übersetzungsagenturen: „Okay.“
360 Wenn dann aber ein Rechtstext kommt, dann weiß man, da ist die
361 Person spezialisiert (...)

362

363 FÜ8: Genau. Ja.

364

365 I: (...) und ja, das finde ich auch immer sehr positiv. Auf jeden
366 Fall. Ja. In der Hinsicht, also, lässt du deine Übersetzungen
367 manchmal oder immer Korrektur lesen? Auch von Kolleginnen? Bzw.
368 wie machst du das? (19:23)

369

370 FÜ8: Ob ich was mache, bitte?

371

372 I: Ob du die Übersetzungen Korrektur lesen lässt, ob du da zu-
373 sammenarbeitest, zum Beispiel mit Kollegen oder ob du selber
374 immer ein-, zweimal einen zweiten Durchgang machst? Das würde
375 mich interessieren, wie der Korrekturgang aussieht.

376

377 FÜ8: Nein, prinzipiell (?) nicht. Also ich arbeite mit einer
378 Kollegin enger zusammen, wenn/ Kleinen Moment.

379

380 I: Ja, kein Problem.

381

382 FÜ8: Das war nur mein Sohn, der war so laut. (lacht)

383

384 I: Ja, überhaupt kein Problem, es wird eh nicht mehr so lange
385 dauern, also/ (lacht)

386

387 FÜ8: Nein, kein Problem. Was wollte ich sagen? Moment, was war
388 jetzt die Frage? Jetzt habe ich es vergessen. (20:06)

389

390 I: Die Frage war, genau, dass du mit deiner Kollegin enger zu-
391 sammenarbeitest, (...)

392

393 FÜ8: Aja.

394

395 I: (...) die manchmal deine Übersetzungen prüft.

396

397 FÜ8: Also eigentlich nur eine Kollegin, wenn man einmal Zweifel
398 hat im Rechtstext oder so, ja da beraten wir uns gegenseitig.
399 Oder sie schickt mir öfter mal was oder wenn ich jetzt ins
400 Spanische übersetze, frage ich sie auch, aber das ist jetzt

401 eigentlich nur eine Kollegin, sonst liest man da schon selber
402 Korrektur. (20:35)

403

404 I: Okay, ja. Und ist es dir bei dieser Kollegin wichtig, dass
405 sie sich im Fachgebiet Recht auskennt oder ist dir da wichtiger,
406 dass sie aufs sprachliche achtet nur? Oder auf beides.

407

408 FÜ8: Nein, dass sie sich im Fachgebiet auch auskennt, so. Und
409 ich habe sie auch kennengelernt auf dem Kongress vor vier Jahren,
410 ja.

411

412 I: Okay, das heißt sie ist auch spezialisiert auf Recht? (20:54)

413

414 FÜ8: Genau. Ja. Sie hat Muttersprache Spanisch, ja.

415

416 I: Ja das ist ein Vorteil natürlich.

417

418 FÜ8: Ja, da ergänzt man sich dann ganz gut.

419

420 I: Ja, da ergänzt man sich dann gut, ja. Ja, das ist auch eine
421 total interessante Frage, weil da gibt es auch unterschiedliche
422 Ansätze. Achtet man dann, sagt man dann: „Okay, ich bin der
423 Experte und ich brauche eigentlich auch nur einen Muttersprach-
424 ler, der schaut, ob Tippfehler, Grammatik und so passen. Oder
425 will ich, habe ich eine Kollegin, die sich auch gut auskennt und
426 überprüfe ich da, ob das fachliche passt und kläre das ab.“
427 Also ja, das ist, finde ich auch total interessant, ja. Ja, auf
428 jeden Fall. Eine Sache ist mir vorher noch eingefallen, genau,
429 zu den Sprachen. (21:37)

430

431 FÜ8: Ja?

432

433 I: Hast du da Unterschiede, sagst du da, in einer Sprachrichtung
434 oder mit einer Sprachkombi, ist das Fachgebiet Recht besonders
435 stark? Zum Beispiel eben ins Spanische oder ins Deutsche, wo
436 sagst du, hast du die meisten Aufträge?

437

438 FÜ8: Die meisten Aufträge? Es sind unterschiedliche Aufträge.
439 Also Textsorten sind unterschiedlich. Ich sage einmal, aus dem
440 Spanischen habe ich schon alles mögliche übersetzt, also nota-
441 rielle Texte, Gerichtsurteile, sonstige gerichtliche Schrift-
442 stücke, Verträge, wissenschaftliche Aufsätze über Recht, alles
443 Mögliche. Aus dem Portugiesischen auch eine große Bandbreite von
444 Texten, ähnlich im Spanischen. Und im Englischen sind es haupt-
445 sächlich Verträge, wenn nicht nur Verträge. Oft Unternehmens-
446 kaufverträge. Aja und Texte von der Europäischen Union, auch aus
447 dem Englischen. Da ist es von der Textsorte her ein bisschen
448 anders. Ich habe auch noch nie ein englisches Urteil übersetzt,
449 das hatte ich noch nie als Auftrag. Aus dem Englischen, wie
450 gesagt Verträge oder Jahresabschlüsse auch, ja oder EU-Texte.
(23:05)

452
453 I: Ja. Das heißt, bei den Sprachen, das unterscheidet sich wirk-
454 lich hauptsächlich durch die Texttypen und Textsorten und es ist
455 jetzt nicht so, dass es in einer Sprache einfach viel, viel mehr
456 gibt? Also in eine Sprachrichtung als in der anderen, generell?
457
458 FÜ8: Generell, das kann ich so schlecht sagen. Ich merke zum
459 Beispiel, es muss wohl wenig Übersetzer für Portugiesisch-
460 Deutsch geben, weil ich bei vielen Agenturen so angefangen habe,
461 weil die jemanden gesucht haben für Portugiesisch-Deutsch. Ich
462 denke, das Auftragsvolumen wird nicht so groß sein, aber auch
463 die Anzahl der Übersetzer ist viel geringer als für Englisch-
464 Deutsch, nehme ich an, nicht? (23:46)
465
466 I: Ja, sicher. Weil es nicht so häufig ist. Also Portugiesisch-
467 Deutsch ist ja auch nicht so häufig.
468
469 FÜ8: Ja.
470
471 I: Okay, ja. Das nur im Zusammenhang mit den Sprachen. Genau.
472 Jetzt überlege ich, was ich dich/ Genau! Eine Sache noch, im
473 Studium, also jetzt im Übersetzerstudium, nicht im Jurastudium,
474 war da das Thema Spezialisierung/ (24:13)
475
476 FÜ8: Moment, ich kann nichts hören.
477
478 I: War das Thema Spezialisierung da ein Thema bei den Professoren
479 auch, wurde das angesprochen oder war das weniger zentral?
480
481 FÜ8: Zu meiner Zeit (...) doch. Doch, das wurde schon angespro-
482 chen, genau, weil damals war das Studium dann noch anders struk-
483 turiert. Man hat ja fast die Hälfte der ECTS-Punkte, konnte man
484 vorlesungsfrei belegen und da wurde uns damals schon geraten,
485 dass man vielleicht ein anderes Studium noch nebenbei macht, was
486 man denn da noch abschließen könnte mit relativ wenig Aufwand
487 später, ja.
488
489 I: Okay. Ja.
490
491 FÜ8: Ja. Und jetzt ist es wieder so, dass diese doppelten Stu-
492 diengänge im Kommen sind. Zum Beispiel jetzt in Salamanca ein
493 doble grado, also dieses Doppeldiplom in Recht und Übersetzen.
494 Also da studiert man dann sechs Jahre, mindestens, an der rechts-
495 wissenschaftlichen Fakultät und an der Übersetzungsfakultät.
496 (25:16)
497
498 I: Das klingt aber spannend, dass das kombiniert ist. Weil das
499 kenne ich in Österreich jetzt gar nicht, also gerade bei meiner
500 Studienzeit, wenn ich daran denke, es wurde uns auch geraten und
501 wir hatten auch diese Vertiefungen. Ich hatte ein halbes Jahr
502 nur Rechtsübersetzen gehabt, also von den Übersetzungskursen

503 jetzt her und man hat auch in andere Fachgebiete hineingeschnup-
504 pert, es war aber jetzt nicht so stark, dass man sagt: „Okay,
505 man hat wirklich ein Doppelstudium oder“ Das gibt es bei uns
506 noch gar nicht, nein. Ist auch spannend, wie das in Zukunft dann
507 sein wird, weil, ich meine, es wird einem oft geraten, sich zu
508 spezialisieren, aber es gibt genauso Leute, die sagen: „Nein,
509 ich habe ganz viele verschiedene Gebiete, bin auch erfolgreich“,
510 das ist ja, da kann ja jeder entscheiden, wie er will.
511 Und ich bin gespannt, wohin das geht. Es tendiert, meiner Meinung
512 nach, im Moment stark in Richtung spezialisieren, auch in den
513 letzten Jahren, aber ich bin schon sehr neugierig, wie sich das
514 dann entwickelt. Ob es das dann in Österreich auch vielleicht
515 gibt, also, ja. (26:16)

516

517 FÜ8: Ja, also wie gesagt, es war möglich zu meiner Zeit, das
518 hieß (...?), das waren, ja das waren auch vier Studienjahre,
519 genau. Fast die Hälfte der ECTS-Punkte, die konnte man sich wo
520 anders zusammenfügen, sagen wir es einmal so. Da konnte man das
521 machen, aber dann, als dann die mit dem Bologna-prozess, als
522 dann der Bachelor eingeführt wurde oder grado in Spanien, dann
523 war das dann nicht mehr möglich, weil da hatte man dann keine
524 Wahlfächer mehr. Und (...)

525

526 I: Was eh schade ist, irgendwie.

527

528 FÜ8: (...) jetzt wieder, durch diese/ Ja. Jetzt durch diese
529 Doppeldiplome, diesen doble grado geht es wieder. Es ist, wie
530 gesagt, bei uns gibt es es Recht und Übersetzen, ich glaube auch
531 Übersetzen und Dokumentationswissenschaft, so. Also das ist
532 jetzt das neueste, diese Doppeldiplome. (27:02)

533

534 I: Ja. Okay. Das ist wirklich spannend. Interessant. Ja. Genau,
535 also das war es jetzt von meinen Fragen. Ich fand es total
536 spannend. Hallo! Du hast aber einen süßen Sohn. (lacht)

537

538 FÜ8: Ja. (lacht)

539

540 I: Der ist jetzt auch Teil des Interviews. (lacht)

541

542 FÜ8: Genau. (lacht) Da wirst du jetzt auch aufgenommen. Oder du
543 wurdest aufgenommen.

544

545 I: Ja, wenn dir noch irgendetwas einfällt, du kannst es mir gerne
546 jetzt sagen. Du kannst es mir gerne auch schreiben, wenn du
547 willst, wenn du noch irgendwelche Infos hast. Aber ich glaube,
548 du hast es auch mit der/ Normalerweise frage ich dann immer noch
549 zum Schluss die Jahreszahlen und die Unis, aber das hast du mir
550 eh alles gesagt, also das habe ich eh alles auf der Aufnahme.
551 Ja, von dem her, wenn ich irgendwelche Fakten brauche, schreibe
552 ich dir sonst einfach eine E-Mail, aber ich glaube, sonst weiß

553 ich über alles Bescheid und ja. Ich fand das total interessant,
554 muss ich sagen. Also (...) (28:21)

555

556 FÜ8: Ja?

557

558 I: (...) deinen Weg mit dem Jurastudium und wie viele Fortbil-
559 dungen du da auch gemacht hast, also finde ich wirklich sehr
560 spannend, ja. Klingt wirklich so, als wärst du wirklich eine
561 Expertin für das Rechtsübersetzen, also, ja.

562

563 FÜ8: Ja, also, weil ich mache es halt sehr gerne, für das muss
564 ich auch, also für das bin ich auch wirklich privilegiert, aber
565 weil ich so das Hobby zum Beruf machen wollte. Ich mache das
566 sehr gerne, deswegen vermisste ich ja auch die Rechtsübersetzun-
567 gen, jetzt wo ich mich zur Pause gezwungen habe und auch, wenn
568 man da an der Uni noch unterrichtet, man muss ja auch in der
569 Praxis sein, nicht? Ist zumindest meine Meinung, ja. Und du
570 kannst auch, wenn dir noch Fragen kommen, dann schreib mir ein-
571 fach oder wir können auch kurz telefonieren oder wie auch immer.

572

573 I: Ja passt, wenn mir dann noch etwas einfällt, dann schreibe
574 ich dir.

575

Fachübersetzerin 9, 23.3.2020

Dauer: 41:03

1 I: Ja dann erzählen Sie mal, so Ihr Weg als Übersetzerin und wie
2 Sie so zu Ihrem Gebiet gekommen sind. Da können Sie ganz von
3 vorne beginnen und alles was Ihnen einfällt mir erzählen. (00:11)

4

5 FÜ9: Okay, also ich bin ausgebildete Technische Zeichnerin im
6 Maschinenbau und nach dem Abitur habe ich diese Ausbildung erst-
7 mal gemacht und danach, weil ich eine Kollegin hatte, die in
8 Hildesheim aus (...) kam und da gibt es ja die Uni, an der ich
9 dann studiert habe, die hat dann zu mir gesagt: „Mensch, wieso
10 studierst du eigentlich nicht Fachübersetzen?“, weil ich damals
11 zu der Zeit schon die Kollegen unterstützt habe, die im Export
12 gearbeitet haben. Mein Englisch war schon damals ziemlich gut
13 und da konnte ich dann, was weiß ich, Faxe korrigieren, damit
14 fing das an bei der Arbeit. Da haben die mir dann Katalogtexte
15 zum Übersetzen gegeben und solche Sachen, die sollte ich dann
16 korrigieren. Und dann habe ich die/ Ja? (01:02)

17

18 I: Ja, nein, erzählen Sie ruhig weiter.

19

20 FÜ9: Habe ich mich für das Studium beworben und das war quasi
21 eine logische (?) Abfolge. Also das war genau das Richtige, was
22 ich dann gemacht habe. Nach dieser Ausbildung mit dem Studium

23 zusammen war das eine perfekte Grundlage, also das, vieles, was
24 ich in der Ausbildung gelernt habe, habe ich im Studium schon
25 praktisch anwenden können, zum Beispiel, es gab die ganzen tech-
26 nischen Grundlagen da. Ich hatte ja in der Ausbildung dann schon
27 auch insgesamt ein Jahr in der Werkstatt gearbeitet und habe
28 dann Metallbearbeitung gemacht, also ich kann feilen und drehen
29 und fräsen und sowas und schweißen. Das habe ich alles gemacht,
30 schon selber und das war natürlich eine tolle Grundlage, wusste
31 ich dann immer wovon die Professoren sprechen in den Vorlesungen
32 und dann, als ich dann endlich fertig war, habe ich bei Erbens
33 angefangen zu arbeiten, im Sprachdienst. Da war ich insgesamt,
34 ja ich weiß gar nicht, über zehn Jahre war ich da, bis zur Geburt
35 meiner ersten Tochter da. Dann war ich ein Jahr zuhause und dann
36 war ich nochmal ein Jahr dort bis zur Geburt meiner zweiten
37 Tochter und dann habe ich drei Jahre Erziehungsurlaub gemacht
38 und mich in der Zeit selbstständig gemacht. Und ja, klar dadurch,
39 dass ich bei Erbens gearbeitet habe, gibt es auch viel Flugzeug-
40 bau. Da bin ich direkt zu Erbens, weil da muss man immer so, das
41 ist so ein großes Unternehmen, die müssen immer alle ihre Lie-
42 feranten zertifizieren, das ist so ein ganz langer Rattenschwanz
43 (?), der da dranhängt, eine Dokumentation und auditieren und so
44 weiter. Das, da war ich nicht bereit zu, aber es gibt genug
45 Dienstleister, die für Erbens arbeiten und die dann auch nochmal
46 was anfragen, zum Beispiel. Bei mir hat sich das so durchgesetzt,
47 dass sich meine Kunden mich finden. Ich bin eigentlich gar nicht
48 so sehr spezialisiert, klar mache ich auch Flugzeugbau, also
49 hauptsächlich mache ich eigentlich Maschinenbau. Ich habe zum
50 Beispiel schon, was weiß ich, für Tablettiermaschinen die Hand-
51 bücher und die Bedientexte, die XML-Dateien zum Beispiel, die
52 (...?), die man, also die der Bediener dann an dem Monitor lesen
53 kann, wenn er an der Tablettiermaschine steht, solche Sachen
54 habe ich sehr viel gemacht, auch weil der Kunde auf mich zuge-
55 kommen ist. Also, es ist nicht so, dass ich mir da darum bemüht
56 habe, aber da gab es eben den Kunden, der sagte: „Ja Mensch,
57 können Sie das nicht machen?“ Und dann habe ich mich da einge-
58 arbeitet und dann macht man das, nicht? Und dann zum Beispiel,
59 was habe ich noch viel gemacht, da muss ich mal überlegen. Also,
60 ja, in dem Sinne, so richtig spezialisiert/ Also, wenn man Ma-
61 schinenbau als Spezialisierung schon durchgehen lässt, dann habe
62 ich halt von Anfang an viel Maschinenbau gemacht. Haben Sie
63 Fragen? (04:10)

64
65 I: Ja, das klang sehr, sehr interessant. Also würden Sie sagen,
66 dass eigentlich, dass Sie in dieser Schiene, also vor allem
67 Technik, Maschinenbau gelandet sind, war das mehr für Sie Zufall
68 oder würden Sie sagen, dass/

69
70 FÜ9: Es war schon die Abfolge, also durch meine Ausbildung, ich
71 bin total technikaffin und die Ausbildung hat mir schon sehr
72 viel Spaß gemacht und dass ich dann auch unbedingt etwas mit
73 Technikübersetzen mache, dann mit der Kombination mit einer

74 Sprache, das war für mich schon dann, also, als die Kollegin das
75 sagte, da war mir das total klar (...)

76

77 I: Ja.

78

79 FÜ9: (...) damals. Da wollte ich das dann auch machen und das
80 mache ich seither. (04:52)

81

82 I: Okay, das war nämlich nur meine Frage, ob Sie auch persönlich
83 einfach ein sehr starkes Interesse immer schon an dem Bereich
84 hatten. Aber das hört sich schon so an, dass das bei Ihnen, dass
85 Sie da wirklich auch Spaß daran haben und ja, genau. (05:07)

86

87 FÜ9: Genau, also ich, wenn mich Leute fragen, was ich denn mache,
88 dann erzähle ich auch immer, was ich mache und mit der entspre-
89 chenden Begeisterung. Und dadurch kriegt man dann auch lusti-
90 gerweise schon Aufträge. Ich habe durch viele, einfach durch
91 Gespräche: „Ja okay, du bist Übersetzerin. Was macht man denn
92 da so?“ Da musst du dann da auch irgendwie, also die meisten
93 Leute haben eine völlig falsche Vorstellung, was Übersetzer ma-
94 chen. (...)

95

96 I: Stimmt, ja.

97

98 FÜ9: (...) Die meisten fragen mich, ja ob ich irgendwie auch
99 Simultandolmetsche. Und ich sage: „Nein, das mache ich nicht.
100 Das hat nichts mit Übersetzen zu tun.“ (...) (05:38)

101

102 I: Ja, das kann ich/ (05:41)

103

104 FÜ9: (...) Ich versuche immer aufzuklären, wenn Leute, die nicht
105 aus dem Übersetzungsbereich kommen, die haben eigentlich keine
106 Vorstellung von dem, was wir machen.

107

108 I: Ja. Ja, das stimmt.

109

110 FÜ9: Auch selbst meine Eltern und meine Schwiegereltern, die,
111 ja, ich sitze halt den ganzen Tag am Computer, nicht?

112

113 I: Genau.

114

115 FÜ9: Ich mache ja nichts. (lacht) Aber, dass ich damit zum Fa-
116 milieneinkommen beitrage, das ist Ihnen, ja, irgendwann dann
117 doch bewusst geworden. (06:05)

118

119 I: Ja, das kann ich gut verstehen, ja. Das kann ich sehr gut
120 verstehen.

121

122 FÜ9: Sie kennen das bestimmt auch schon.

123

124 I: Ja, natürlich, das ist einfach die öffentliche Meinung, die
125 einfach zu dem zu dem Beruf herrscht und da müssen wir als
126 Übersetzer einfach, eh wie Sie es auch machen, daran arbeiten,
127 immer wieder einfach zu sagen, was man macht, die Leute aufzu-
128 klären, genau. (06:30)

129

130 FÜ9: Ich habe festgestellt, es gibt zwei Kategorien von Über-
131 setzern. Es gibt die, die sich ständig beschweren über die bil-
132 ligen Aufträge und die viele Konkurrenz. Und es gibt die, die
133 den Kopf nicht hochkriegen, weil sie zu viel Arbeit haben.

134

135 I: Ja, genau.

136

137 FÜ9: Und dazwischen gibt es aber kaum welche, weil, ja, die
138 irgendwie da, man hat den ganzen Tag damit zu tun zu Meckern,
139 wie schlecht das alles ist und ja, aber man arbeitet.

140

141 I: Stimmt, ja.

142

143 FÜ9: Also, viel dazwischen gibt es wirklich nicht habe ich fest-
144 gestellt.

145

146 I: Ja, das stimmt.

147

148 FÜ9: Deswegen, ich versuche auch immer Kollegen aufzumuntern,
149 ,nein' zu sagen zu Billigaufträgen. Man muss nicht alles machen.
150 Ich habe auch schon, ich habe auch schon erfolgreich Honorare
151 verhandelt, wo es auch um mehrere Tausend Euro ging und die
152 Verhandlung hat sich über drei Monate hingezogen zum Beispiel.

153

154 I: Echt? Wow.

155

156 FÜ9: Ja, weil ich nicht die, weil ich nicht ,ja' gesagt habe,
157 weil ich mich nicht drücken lassen habe, vom Preis hinunterdrük-
158 ken lassen habe. Und ich habe den Auftrag trotzdem bekommen.

159

160 I: Ah okay, ja. (07:38)

161

162 FÜ9: Es lohnt sich auch, einen langen Atem zu haben und durch-
163 zuhalten, das lohnt sich schon, nicht?

164

165 I: Stimmt.

166

167 FÜ9: Das kann man alles hinkriegen. Da habe ich natürlich auch
168 gut reden, ich habe natürlich durch die Festanstellung ein tolles
169 Polster aufbauen können, das war natürlich sehr gut bezahlt,
170 wenn man festangestellt ist in so einem großen Unternehmen.
171 Selbst, dass ich nicht direkt bei Airbus angestellt war, sondern
172 auch über eine Dienstleisterfirma, das machen die natürlich da
173 auch sehr gerne, dass man immer (unv., Aussprache nicht deutlich
174 verständlich) dort angestellt wird in solchen Berufen. Also die

175 haben ihre gesamte Betriebsfireware (?) zum Beispiel ist auch
176 nicht alles bei Airbus angestellt, das sind halt alles Dienst-
177 leister, nicht? Die da dann vor Ort arbeiten. Aber wenigstens
178 dafür war es toll bezahlt und dann konnte ich mir mit meinem
179 Mann hier ein Häuschen im Grünen bauen. (08:32)
180
181 I: Schön, das hört sich schön an.
182
183 FÜ9: Ja, das, also das hat dafür super gereicht und dann war
184 auch noch was über und dadurch hat man einfach Spielräume, nicht?
185 (08:44)
186
187 I: Ja, natürlich.
188
189 FÜ9: Dadurch kann man sich natürlich erlauben solche Verhand-
190 lungen zu führen, die über Monate gehen. Und sowieso, wenn man
191 Technik übersetzt dann ist es eh, also wenn man die Hand hebt,
192 dann wird man schon zugeschmissen, also natürlich man macht
193 Technikübersetzen, dann hat man richtig viel zu tun, also (...)
194
195 I: Ja, das glaube ich Ihnen.
196
197 FÜ9: (...) mit Arbeit ist es kein Problem. Arbeit zu kriegen in
198 diesem Bereich, das ist eigentlich kein Problem. Man sucht sich
199 was/ (09:15)
200
201 I: Wie lange sind Sie jetzt schon selbstständig? Also seit wel-
202 chem Jahr oder wie viele Jahre jetzt insgesamt? (09:22)
203
204 FÜ9: Also seit 2013 im Juni. Im Juni habe ich damit angefangen.
205 (...)
206
207 I: Im Juni.
208
209 FÜ9: (...) Genau, also ja. 6,5 Jahre, nicht?
210
211 I: Ja.
212
213 FÜ9: Fast 7.
214
215 I: Ja, das hört sich nach einem schönen Weg an. Zuerst sozusagen
216 die Basis als, also in der Festanstellung generell Wissen an-
217 eignen und finanziell ein Polster und danach haben Sie sich
218 selbstständig gemacht, ja. (09:49)
219
220 FÜ9: Ja, genau. Das war der Weg. Ich habe natürlich auch großes
221 Glück gehabt, dadurch dass mit der/ Ich habe im Dezember meine
222 Diplomarbeit abgegeben, Ende Dezember und Anfang Januar dann
223 drei Bewerbungen geschrieben und ich hatte bei zwei wichtigen
224 ein super (unv.).

225
226 I: Wow, das hört sich super an!
227
228 FÜ9: Ja, das ist für Technik/ Also diese Kombination gib es aber
229 so auch nicht mehr. Diese Ausbildung in Hildesheim, die machen
230 da jetzt einen Bachelor mit Master und da ist es nicht mehr so
231 die Ausbildungsqualität, die ich damals noch genossen habe. Man
232 kann das nicht mehr so eng kombinieren da irgendwie, die machen
233 dann halt so viele andere Nebenfächer, die man da noch machen
234 kann oder Sachfächer und viele scheuen sich einfach vor der
235 Technik. Und das ist schade, weil eigentlich brauchen wir die
236 Leute. (10:45)
237
238 I: Genau. Okay das heißt bei Ihnen, weil das war meine nächste
239 Frage, wie sehr Spezialisierung bei Ihrem Studium eine Rolle
240 gespielt hat, aber das hört sich für mich so an, als wäre das
241 eigentlich bei Ihnen noch wichtiger gewesen und hat jetzt sozu-
242 sagen ein bisschen an/
243
244 FÜ9: Ich habe Sie ganz schlecht verstanden. Das stoppt immer so
245 sehr.
246
247 I: Ja?
248
249 FÜ9: Stellen Sie nochmal die Frage. (11:05)
250
251 I: Ja. Meine Frage, ich habe jetzt kurz den Lautsprecher wegge-
252 schaltet, damit Sie mich besser verstehen können. Hören Sie mich
253 jetzt besser?
254
255 FÜ9: Ja, jetzt ist es super, ja.
256
257 I: Passt. Die Frage war, wie wichtig die Spezialisierung dann
258 eigentlich in Ihrem Studium war, also das wäre meine nächste
259 Frage gewesen. Und Sie haben sie eigentlich schon beantwortet,
260 dass es dann eigentlich, im Gegensatz zu heute, dann bei Ihnen
261 eine wichtigere Rolle gespielt hat. Sehe ich das richtig? (11:29)
262
263 FÜ9: Ja, das war damals sowieso vorgezeichnet. Damals hieß das
264 Studium dann ja Fachübersetzen und Technik oder Internationale
265 Fachkommunikation später und da war das einfach so festgezurrt
266 (?) für das Diplom, was man eben zwei Sprachen macht, dann zwei
267 (...) sprachen und die Übersetzungs- und Sprachkurse in den
268 Sprachen und dass man eben die zwei Sachfächer Maschinenbau und
269 Elektrotechnik hat. Und in dem hat man dann, quasi bis zum Di-
270 plom, hat man dann auch Prüfungen abgelegt in den Fächer, also
271 ich habe quasi ein Grundstudium Maschinenbau, also Grundinge-
272 nieursstudium sozusagen. Das was ein Ingenieur in den ersten
273 zwei Semestern oder drei Semestern macht, das habe ich dann eben
274 bis zum Diplom gelernt sozusagen, nicht? Machen wir ganz viele,
275 ganz viel also Werkstofftechnik, Maschinenbau, was weiß ich.

276 Dann anschließend haben wir (...) kraftwerke gemacht und solche
277 Sachen, nicht? Oder wie funktioniert der FI-Schalter (?) oder
278 so, also das kann ich Ihnen/ Sowas habe ich im Studium dann eben
279 gelernt, dass war vorgezeichnet innerhalb des Studienverlaufs,
280 das gehörte einfach zum Plan. (12:44)

281

282 I: Ja.

283

284 FÜ9: Und das gibt es in DER Form so gar nicht mehr, auch weil da
285 schon die Professoren ganz andere geworden sind. Ich weiß jetzt
286 nicht genau, wie das jetzt ist. Ich war neulich zum Geburtstag
287 der Uni, die ist jetzt (unv.) glaube ich jetzt 40 geworden (...)
288 40 Jahre Fachübersetzen in Hildesheim, aber da hatte ich gar
289 nicht so viel Gelegenheit mich mit den Professoren zu unterhal-
290 ten, weil ich da als Vertreterin unseres Berufsverbandes hier im
291 Norden dem Aldi (?) Nord war und dann habe ich mehr den Studenten
292 Rede und Antwort gestanden, die da vor Ort waren und Fragen
293 hatten. (13:24)

294

295 I: Okay, ja. Meine nächste Frage wäre/ Hören Sie mich gut?

296

297 FÜ9: Mhm. (bejahend)

298

299 I: Passt. Meine nächste Frage ist: Wie sieht es bei Ihnen mit
300 Lektoren bzw. Revisoren aus? Also lassen Sie Ihre Übersetzungen
301 immer Korrektur lesen? (13:44)

302

303 FÜ9: Meistens nicht. Meistens lass ich sie einen Tag liegen und
304 lese sie dann selber nochmal.

305

306 I: Ah okay, ja!

307

308 FÜ9: Es kommt auch darauf an/ Also ich lese mir die meistens
309 laut vor, selber, weil ich dann auch dabei merke, wenn ich es
310 laut ausspreche, habe ich nachher ein (unv.) oder irgendetwas
311 klingt komisch. Das laut vorlesen oder sich vorlesen lassen, es
312 gibt ja auch so Text(unv.)werkzeuge, das machen Kollegen viel,
313 die dann selber korrigieren. Das ist eigentlich sehr nützlich,
314 ein nützliches Werkzeug, wenn man alleine arbeitet und das
315 schnell gehen muss. Manchmal hat man/ Also ich habe manchmal so
316 den Eindruck so eine Steuerung und so eine Parameter- und Dia-
317 gnosedatei für so eine Tablettiermaschine, das sind über 1000
318 XML-Dateien gewesen. Und ich kann das keinem zumuten, die Kor-
319 rektur zu lesen, nicht? (14:47)

320

321 I: Ah, okay. Ja. Meine Frage dazu wäre/

322 FÜ9: Das ist zu Zeit aufwändig und deswegen mache ich das dann
323 selber (...)

324

325 I: Die Frage dazu wäre nur gewesen/

326
327 FÜ9: (...) und das gescheit auch.
328
329 I: Wenn Sie dann jemanden zum Beispiel/
330
331 FÜ9: (unv.)
332
333 I: So, jetzt bin ich wieder ohne Lautsprecher. Hören Sie mich?
334 (15:07)
335
336 FÜ9: Jetzt höre ich Sie.
337
338 I: Okay, super. Die Frage wäre gewesen: Wenn Sie jemanden aus-
339 suchen können zum Korrektur lesen oder jemanden nehmen, wie
340 wichtig wäre es Ihnen, dass diese Person auch im Fachgebiet so
341 affin ist wie Sie? Wäre Ihnen das wichtig oder wäre Ihnen einfach
342 die sprachliche Korrektur bzw. Tippfehler usw. wichtiger?
343 (15:26)
344
345 FÜ9: Das ist beides wichtig. Also das kann man nicht ausschlie-
346 ßen, glaube ich. Ich habe auch schon mit Agenturen zusammenge-
347 arbeitet und wir haben uns das gegenseitig gegengelesen, das war
348 dann auch eine, die ich vom Aldi (?) Nord her kenne und die den
349 gleichen Studiengang wie ich gemacht hat, nur zwei Semester vor
350 mir, oder drei. Und die hat jetzt halt ein Sprachdienstlei-
351 stungsunternehmen gegründet. Da war das dann auch so, dass sie
352 dann all meine Texte gelesen hat und ich dann teilweise die von
353 anderen, sodass wir uns da austauschen konnten, auch fachlich.
354 (16:05)
355
356 I: Ja. Okay, interessant.
357
358 FÜ9: (unv., schlecht verständliche Audioaufnahme) zum Beispiel
359 im Flugzeugbauch und dann hatte ich in der Früh, das was ich da
360 erarbeitet hatte, habe ich zum Beispiel fachlich einfach die
361 Hintergründe, das Fachvokabular, (...?), dann gibt es die Ter-
362 minologie, die kannte ich dann und konnte die dann dadurch ko-
363 ordinieren zum Beispiel. Da waren alle ganz dankbar dafür.
364
365 I: Sehr schön. (16:32)
366
367 FÜ9: Ja, solche Sachen, nicht? Das ist schon wichtig, dass man
368 die Sache richtig benennt. Terminologisch.
369
370 I: Genau. Dann komme ich zur nächsten Frage noch: Wie sieht es
371 bei Ihnen generell/ Also welche Rolle haben Weiterbildungen ge-
372 spielt, jetzt in der Vergangenheit oder wie sehen Sie das? Was
373 machen Sie aktuell, um sich Wissen aufzubauen? Machen Sie das
374 Auftrag für Auftrag, oder lesen Sie Bücher, machen Sie Vorträge?
375 Das würde mich interessieren. (16:59)

376
377 FÜ9: Ich war auf diversen Übersetzungskonferenzen. Es gibt ja
378 immer so tolle, ja, zum Beispiel die (...?), da war ich schon
379 zweimal dabei. Einmal war ich in Hamburg auf einer Konferenz,
380 die war zwar, da gab es sehr gute Vorträge und sehr gute Ange-
381 bote. Dann war ich in Freiburg mal einen Tag zu dieser T-COM
382 (?), die es damals noch gab. Jetzt ist der Übersetzer, der das
383 damals hauptsächlich wiederführend geplant und durchgeführt hat,
384 der ist leider verstorben im letzten Jahr. Seitdem wird die nicht
385 mehr veranstaltet, aber die war auch fachlich und auch von der
386 Durchführung sehr beliebt immer bei den Kollegen. Daran kann ich
387 mich noch erinnern und dazu gibt es/ Der hat auch sehr viel
388 Material bereitgestellt, zum Beispiel wo man Sachen nachschlagen
389 konnte oder ja Textkorpora, solche Sachen, Sammlungen von Refe-
390 renzmaterial einfach. Beruflich also total super. Er hat das
391 dann so geteilt mit den Leuten. Und dann gibt es natürlich von
392 meinem Berufsverband hier im Norden auch immer mal Webinare oder
393 Seminare, die ich besucht habe. Da ging es auch um praktische
394 Sachen, also nicht nur fachlich, sondern auch so verwaltungs-
395 technisch. Also bevor ich mich selbstständig gemacht habe, habe
396 ich zum Beispiel das, das war so ein Drei-Tages-Seminar zur
397 Selbstständigkeit bei der Firma Döhler (?) damals, die hat uns
398 da so ein Rundum-sorglos-Paket präsentiert, wie man, was man
399 beachten muss, wenn man sich selbstständig macht. Von Steuern
400 über Ausstattung bis hin zu Buchhaltung, wie macht man das am
401 schlausten, am besten. Das war natürlich sehr hilfreich. Das ist
402 auch das, was ganz vielen (...) empfiehlt, diese Praxistipps.
403 Ich sitze ja nicht nur und übersetze, sondern ich habe ja auch
404 Verwaltungsaufgaben, zum Beispiel, nicht? Das gehört auch alles
405 zusammen und das muss man eben lernen und/ Hallo? Sind Sie noch
406 da? (19:25)

407
408 I: Ja. Ja, ich bin noch da.

409
410 FÜ9: Ja? Irgendwie hat gerade mein Telefon einen Ton gemacht,
411 waren Sie das?

412
413 I: Ich war es nicht.

414
415 FÜ9: Hallo? Ich kann Sie nicht hören.

416
417 I: Warten Sie kurz. Können Sie mich jetzt besser hören?

418
419 FÜ9: Jetzt höre ich Sie wieder.

420
421 I: Passt. Ich versuche nämlich bei den Fragen jetzt immer den
422 Lautsprecher wegzuschalten und wenn Sie dann sozusagen sprechen,
423 schalte ich ihn wieder ein. Dann kann es sein, dass während Sie
424 antworten Sie mich dann nicht so gut hören, aber würde ich eine
425 Frage dazwischen stellen, würde ich mich dann wieder ohne Laut-
426 sprecher bei Ihnen melden. Also, wenn Sie da komische Geräusche

427 oder so hören, reden Sie einfach normal weiter und dann werden
428 wir das irgendwie überwinden. Vielleicht funktioniert einfach
429 mein Mikrofon beim Telefon nicht so gut, das kann sein, ja.
430 (20:09)

431
432 FÜ9: Okay, also Sie hören mich schon gut, nicht? Ich bin nämlich
433 auch auf Lautsprecher.

434
435 I: Ja. Okay, nein das geht. Wollen Sie zur Weiterbildung noch
436 etwas sagen, oder soll ich sonst eine weitere Frage stellen?

437
438 FÜ9: Weiterbildung (...) Ja, also wie gesagt, erstmals was ich
439 Ihnen schon geschildert habe und natürlich lese ich auch viel
440 nebenbei und für jeden Auftrag, der neu ist und ein neues Fach-
441 gebiet bringt, muss ich mich natürlich immer einlesen. Da sind
442 dann immer die Websites der jeweiligen Produzenten und Konkur-
443 renten natürlich erste Anlaufstelle usw. Ich bin auch gut aus-
444 gestattet mit technischen Fachwörterbüchern und habe auch Lite-
445 rarhandbücher (?) und alles hier. Also Referenzmaterial ist im-
446 mer wichtig und dass man liest was es so Neues gibt auf den
447 Märkten, dass man auch eine Vorstellung hat von all den neuen
448 Werkstoffen und neuen Verfahrenstechniken. Ja, da halte ich mich
449 schon irgendwie auf dem Laufenden. (21:18)

450
451 I: Ja, toll. Genau. Das wäre meine Frage zur Weiterbildung ge-
452 wesen. Vorher ist mir noch etwas eingefallen und zwar, Sie haben
453 ja am Anfang gesagt, dass eigentlich die Kunden auf SIE zugehen,
454 also dass Sie da gar nicht großartig etwas bewerben. Gab es da
455 Situationen, wo auch Sie, entweder auf Ihrer, eben durch die
456 Website, durch irgendwelche anderen Methoden, auf sich aufmerk-
457 sam gemacht haben und auch auf Ihr Fachgebiet? (21:42)

458
459 FÜ9: (unv.) das ist ganz wichtig. Ich bin auf Facebook und ver-
460 schiedenen Übersetzergruppen und ja, natürlich habe ich auch
461 Kunden kennengelernt, die mir Kunden gebracht haben, die mir
462 Kunden gebracht haben, die mir Kunden gebracht haben. Also das
463 ist ganz wichtig. Die wichtigste Zutat ist das Netzwerk. Immer
464 irgendwie (unv.) schauen, Fragen beantworten, sich melden, dass
465 man da ist, was man macht. Wenn man/ Ich habe damals, also als
466 ich anfing habe ich auch auf Xing ein paar Diskussionen ange-
467 stossen, die teilweise auch fachlich wichtig waren und dann/ Also
468 ich weiß nicht, kennen Sie Xing? (22:33)

469
470 I: Ja.

471
472 FÜ9: Ja. Jedenfalls bin ich da gemeldet schon seit Jahren und
473 damals habe ich ein paar Diskussionen angestoßen in der Über-
474 setzergruppe, die waren, die hatten eine ziemlich hohe Klick-
475 zahl. Also da haben über 1000 Leute mitgelesen, dadurch habe ich
476 viele neue Kontakte geschlossen und ja, dadurch kam das wahr-
477 scheinlich. Darüber haben mich auch viele kontaktiert, über

478 Xing. Dann habe ich ein LinkedIn-Profil, darüber haben mich schon
479 Leute kontaktiert. Ich muss eigentlich nie (unv.) warten, dass
480 einer kommt. (23:11)

481

482 I: Okay. (lacht)

483

484 FÜ9: (unv.)

485

486 I: Ja, ja.

487

488 FÜ9: Ja, so ist das. (lacht)

489

490 I: Schön. Okay, das heißt, dort waren Sie schon sehr aktiv selber
491 auch?

492

493 FÜ9: Ja, also im Rahmen der Möglichkeiten. Ich bin halt Mutter
494 und die Kinder waren klein und dann sitzt man halt am Computer,
495 wenn die schlafen. Man kann ja nicht rausgehen und die alleine
496 lassen irgendwie und zum Kunden fahren oder so oder auf irgend-
497 welche Messen fahren. Das habe ich eben nicht gemacht. Das wäre
498 aber auch eine Möglichkeit zum Beispiel, nicht? Der Aldi Nord
499 mit ihrem neuen Bundesverband hier, der Fachübersetzer, der
500 Übersetzer und Dolmetscher. Und die bieten das an, dass man auf
501 Messen einen Stand macht mit den Kollegen zusammen und den Mes-
502 sebesuchern das Übersetzen da präsentiert und das habe ich jetzt
503 auch schon einmal mitgemacht. Das war ganz toll, mit den Besu-
504 chern dort vor Ort ins Gespräch zu kommen und sich fachlich
505 auszutauschen über das, was diese Leute machen und vertreiben
506 und herstellen und da waren viele, die gesagt haben: „Oh ja
507 Mensch, gut dass wir das mal wissen und wir bräuchten da wirklich
508 einmal fachlich eine vernünftige Überprüfung der Terminologie.
509 Und wir möchten das ein bisschen länger haben und ein bisschen,
510 ja, dass es ordentlich gemacht wird.“ Also es ist wirklich so,
511 wenn die Leute das technische Hintergrundwissen nicht haben, die
512 Übersetzer, das merkt man. (...)

513

514 I: Ja.

515

516 FÜ9: (...) Das merkt man einfach. Wenn, also irgendein Ausgangs-
517 satz wird immer falsch verstanden und wird vieles gedeutet. Und
518 es fehlt dann die Nachfrage, nicht? Man nimmt das dann als ge-
519 geben und sagt, ja sieht darin nicht einmal, dass man das hätte
520 klären müssen. Solche Sachen. Ja also sowas ist eben auch wich-
521 tig. So Messebesuche kann man auch machen. Aber dann als, nicht
522 als Besucher, sondern so richtig als Stand sozusagen. Wenn man
523 die Möglichkeiten hat. Und die hat man beim Aldi Nord, da kann
524 jeder mitmachen. Wir hatten sogar, das ist nicht auf (unv.)
525 beschränkt, sondern wir haben auch sogar Leute gehabt, die aus
526 Paris und aus, wo kommt der her? Aus Amerika angereist sind, um
527 da vor Ort, auf der Messe in Hamburg, die Übersetzer zu vertre-
528 ten, nicht? Wir waren zwar offiziell für Aldi Nord, aber die

529 hatten eben die Möglichkeit da mitzumachen. Und das war eine
530 ganze famose Möglichkeit, über die Leute Akquise zu machen. Und
531 die Kollegin, die extra aus Paris angereist war, zum Beispiel
532 das ist eine Deutsche, die lebt jetzt in Paris mit Mann und
533 Familie, die macht Japanisch-Übersetzungen. Und die hat dann
534 sogar einen großen Kunden an Land gezogen, für den sie jetzt die
535 Websites (unv.) zum Beispiel, nicht? Das sind alles so Gelegen-
536 heiten. (...) (26:16)

537

538 I: Aha, ja.

539

540 FÜ9: Wenn man da erstmal in so einen Markt hineinkommt, dann
541 kommt dann der Nächste, wenn der zufrieden ist. Das ist dann
542 immer das Beste, wenn Kunde zufrieden ist, schickt er dir die
543 Nächsten. Ich habe hier jetzt schon mehrere gehabt, die/ Ich
544 habe einen Kunden in Hamburg, der schickt mir immer wieder tolle,
545 große Kunden, die dann auch wieder zufrieden sind, die mir dann
546 wieder Kunden schicken, das ist eigentlich so ein Rattenschwanz.
547 Das ist eigentlich schön. Das ist das Beste eigentlich, nicht?
548 Wenn Kunden kommen und sagen: „Mensch, gerade die Neue, die hat
549 das gut gemacht“, das ist unbelzahlbar. (26:50)

550

551 I: Ja. Und ist Ihnen, ja ich bin noch da, ist Ihnen immer/ Würden
552 Sie sagen, Ihren Kunden ist bewusst, wie wichtig Ihre Speziali-
553 sierung ist beim Übersetzen oder nehmen Sie das als gegeben hin,
554 dass es sowieso passt oder ist ihnen die Bedeutung bewusst?

555

556 FÜ9: Den Leuten, die fachlich auch/ Also ich habe da auch viele
557 Kunden, die auch Übersetzer sind, die aber eben dann nicht in
558 den Bereichen spezialisiert sind. Die wissen das auf jeden Fall
559 zu schätzen. Wenn die mir dann einen Kunden schicken, der einfach
560 ein Produzent von irgendetwas ist und braucht dann eine Übersetzung,
561 hat aber keine Ahnung von Übersetzen, mit dem telefo-
562 niere ich dann, spätestens dann weiß der, wie wichtig das ist.
563 Weil wir im Gespräch uns das erschließen und ich ihn dann frage
564 nach Referenzmaterial, nach diesem und jenem. Also durch die
565 Fragestellung merkt er schon: „Aja, okay. Das ist echt wich-
566 tig.“ Und dann, das wird, ich mache denen das schon bewusst,
567 den Leuten. Also man muss die Kunden eben auch gut beraten,
568 nicht? Zum Beispiel, ich habe auch eine Kundin gehabt, die hatte
569 bei einer großen Übersetzungsagentur etwas angefragt. Das war
570 ein Handwerksbetrieb, die hatten ein Ausschreibungsprogramm und
571 brauchten die Ausschreibungstexte auf Englisch. Und die hatte
572 das/ Das Vermarkten war halt problematisch, weil sie konnte diese
573 Texte nur ausdrucken und verschicken, angeblich. Und hat das
574 dann bei der Übersetzungsagentur per E-Mail angefragt und hat
575 dann die Antwort bekommen: „Ja schicken Sie uns das in einem
576 bearbeitbaren Format und wir kümmern uns um ein alternatives
577 Angebot.“ So. Und das habe ich auch nur mitgekriegt, weil die
578 Kundin mir versehentlich die Korrespondenz der Anfragen-E-Mail
579 geschickt hat. Die hat das aus Versehen weitergeleitet an mich

580 was sie da angefragt hat. Das war zu sehen, aber so habe ich den
581 Einblick bekommen. Und da habe ich gewusst: „Okay, da muss ich
582 jetzt bisschen mehr Aufklärung leisten“ und habe die Kundin
583 dann angerufen und habe gefragt/ Normal soll der Kunde ja wissen,
584 z.B. was ist ein bearbeitbares Format. Das weiß der Kunde ja gar
585 nicht. Die meisten Übersetzer gehen davon aus: „Ja, die müssen
586 doch wissen, dass ich hier Textverarbeitung brauche und dass ich
587 nur im Nullformat (?) arbeite und das mit meinem (...) oder mit
588 meinem SDL-Arbeitsprogramm hier arbeite, anders kann ich das
589 doch nicht bearbeiten.“ Nein, das ist eine total falsche Hal-
590 tzung. Die Leute muss man aufklären, was kann der Kunde machen,
591 damit er die Übersetzung möglichst preiswert und möglichst
592 schnell bekommt von mir, nicht? Wenn ich ihn da schon gut berate
593 am Anfang, ihm helfe dieses Ausgangsmaterial zu erstellen oder
594 zu finden, was ich zum Beispiel/ Es erstaunt mich auch immer
595 wieder, wie wenig die (unv.) organisiert sind immer noch, dass
596 die ihre Dateien gar nicht finden können. (...) (30:00)

597
598 I: Ja.
599

600 FÜ9: (...) Aber ich kriege (?) das alles hin. Also ich habe dann
601 mit der Dame gesprochen und habe sie gefragt, ob sie/ Sie hatte
602 wirklich nur dieses Ausschreibungsprogramm und ich habe gedacht,
603 wenn ich wenigstens ein PDF kriege von ihr, was ich dann im
604 VCR(?)-Programm irgendwie bearbeiten kann, sodass ich das, weil
605 es sind ja, Ausschreibungstexte sind ja immer Wiederholungen.
606 Und das wäre ja verrückt, wenn ich das alles neu tippen müsste
607 und da noch die Zahlen dazu. Es sind ja ganz viele Zahlen und
608 wenn da ein Tippfehler ist bei den Zahlen, wenn ich da eine
609 Nummer weglassen aus Versehen, dann ist das ganze Angebot, dann
610 sind die im Eimer, nicht? Das geht nicht. Das muss stimmen und
611 das muss präzise sein. Und dann die Zahlen, wenn da irgend etwas
612 falsch ist mit den Zahlen, dann ist das nicht von mir. Das ist
613 ganz wichtig. Und deswegen habe ich dann mit der Kundin versucht,
614 der Sache da irgendwie auf den Grund zu gehen. Und wir haben es
615 geschafft, dadurch dass ich ihr gesagt habe: „Schauen Sie doch
616 einmal, in Ihren/ Wenn Sie das ausdrucken können, versuchen Sie
617 doch einmal in Ihrer Druckeransicht zu schauen, habe ich da die
618 Möglichkeit, den Text in eine Datei umzuleiten beim Druck, nicht?
619 Das gibt es ja. Und dann kann man da Formate auswählen. Und dann
620 haben wir zusammen geschaut, konnte sie irgendwie ein PDF er-
621 stellen. Und das konnte ich dann mit meinem (...) -Programm ana-
622 lysieren und übersetzen und ihr dann zurückschicken, so dass sie
623 es direkt verarbeiten und dann dem Kunden geben konnte und die
624 war glücklich. Die war richtig glücklich. So, das war natürlich
625 aufwändiger und ich habe vom Preis nicht mehr genommen, aber sie
626 hat mich weiterempfohlen. (31:45)

627
628 I: Ja super!
629

630 FÜ9: Weil sie gut beraten wurde zum Beispiel.

631
632 I: Ja sehr schön.
633
634 FÜ9: Da muss man sich auch/ Wir sind ja Dienstleister. Wir können
635 uns nicht hinsetzen und sagen: „Ja machen Sie mal, Kunde.“
636 Nein. (unv.) Wissen, das er haben möchte. Und da muss er im
637 Zweifelsfall auch beraten werden, was er für Möglichkeiten hat.
638
639 I: Ja. Das stimmt.
640
641 FÜ9: Nicht? Ich habe zum Beispiel auch schon Kunden gehabt, die
642 gesagt haben: „Ja, das ist mir zu viel.“ Dann habe ich gesagt:
643 „Ja, vielleicht können Sie Teile weglassen, die nicht so wichtig
644 sind. Und dann können wir das zusammenstreichen und dann machen
645 Sie nur die Sachen, die am schnellsten, am (...?), am wichtigsten
646 sind und den Rest lassen wir weg. Dann ist das Angebot entspre-
647 chend schmäler.“ So. Man kann über alles sprechen und der Kunde/
648 Also wir sind ja alles Menschen, wir müssen ja nur wissen, was
649 habe ich hier für Möglichkeiten, kann mir der Kollege entgegen-
650 kommen oder will er das überhaupt, nicht? Und das ist/ Gute
651 Beratung ist das A und O, auch in unserem Job. (32:50)
652
653 I: Ja, sehr schön. Das stimmt. Da gebe ich Ihnen vollkommen
654 Recht. Ja, dann genau. Was ich vorher noch vergessen habe ei-
655 gentlich zu fragen: Was sind denn Ihre Sprachkombinationen oder
656 was ist denn Ihre Sprachkombination?
657
658 FÜ9: Also ich habe im Studium Englisch und Spanisch gemacht. Und
659 habe aber hauptsächlich Englisch-Deutsch und auch Deutsch-Eng-
660 lisch, weil ich in meiner Berufstätigkeit auch viel Deutsch-
661 Englisch übersetzt habe, was bei Technik ja geht, nicht? Also
662 man sagt ja immer, nicht in die Zielsprache übersetzen, also
663 nicht in die Fremdsprache übersetzen. Aber wenn das Fachgebiet
664 dementsprechend eng ist und die Terminologie und die Phraseolo-
665 gie in der Zielsprache entsprechend eng ist, dass man das, da
666 kann man das. Das geht, nicht? Das ist ja kein Tenor, dass man
667 da sich irgendwie literarisch ausdrücken muss dann. Da geht es
668 einfach um Präzision und um/ Da ist es teilweise sogar besser,
669 wenn das, wenn ich das ins Englische übersetze, als wenn das
670 eine Muttersprachler macht, der den Ausgangstext nicht verstan-
671 den hat. (34:10)
672
673 I: Ja.
674
675 FÜ9: Weil das eben nicht seine Sprache ist.
676
677 I: Ja, das verstehe ich.
678
679 FÜ9: Das ist für mich leichter, das was ich auf Deutsch lese,
680 auf Englisch zu formulieren, als wenn ein englischer Mutter-
681 sprachler einen deutschen Text liest und nicht versteht, nicht?

682 Weil der einfach mehrdeutig ist, der Text. Das ist eben sehr
683 gefährlich. Ja, es gibt da kein allgemeingültiges Urteil, was da
684 besser ist, nicht? In welche Richtung man übersetzt. (34:44)

685

686 I: Ja, das versteh ich, ja. Genau. Dann gibt es noch irgendetwas,
687 was Ihnen sonst noch einfällt zu Ihrer Spezialisierung oder zu
688 Ihrem Weg? Sonst können Sie das auch gerne nachträglich per E-
689 Mail machen, wenn Ihnen noch etwas einfällt. Aber wenn Ihnen
690 JETZT noch etwas einfällt, gerne. (34:59)

691

692 FÜ9: Zu meinem Weg? Also was machen Sie denn, wenn Sie fertig
693 sind? Was haben Sie für Fachgebiete, was für Interessen, was
694 wollen Sie machen, wenn Sie fertig sind mit Ihrem Studium?

695

696 I: Also bei mir ist es so, dass ich momentan in einem Überset-
697 zungsbüro arbeite. Also in Wien. Das ist zwar ganz ein kleiner
698 Familienbetrieb und da bin ich eigentlich draufgekommen, wie
699 wichtig Spezialisierungen allgemein sind, auch bei der Überset-
700 zerauswahl, bei der Qualität des Textes und ich habe da irgendwie
701 so ein bisschen den Stein ins Rollen gebracht bei uns jetzt im
702 Unternehmen wie wichtig das ist. Und da bin ich einfach drauf-
703 gekommen, dass mich das Thema sehr interessiert. Ich weiß noch
704 nicht, wohin mein Weg geht. Ob ich mich dann selbstständig mache
705 werde, eigentlich habe ich das vor auf lange Sicht und habe aber
706 jetzt auch im Studium herausgefunden, dass mir der Bereich Recht
707 sehr liegt. Genau.

708

709

710 FÜ9: (unv., leise Aufnahme)

711

712 I: Ja, genau. Habe jetzt aber noch keine Pläne von der Selbst-
713 ständigkeit her, weil jetzt mir die Arbeit als Projektmanagerin
714 auch Spaß macht. Ich habe mich auch sehr wieder gefunden in dem
715 was Sie gesagt haben, mit Kunden beraten und es gibt sehr viele
716 Übersetzungsbüros, die das einfach sehr schlecht machen und wir
717 versuchen da halt wirklich immer mit den Kunden eben das Gespräch
718 zu suchen und da eine gute Lösung zu finden. (36:18)

719

720 FÜ9: (unv.), genau. Das ist wirklich/ Also die großen Billi-
721 gübersetzer (unv.) können sich das vielleicht erlauben, so eine
722 fast schon rotzige (?) E-Mail, wie ich das vorhin geschildert
723 habe, an solche Kunden zu schicken, die einfach eine Anfrage
724 haben und nicht wissen, wie sie fragen sollen. Die können sich
725 das vielleicht erlauben, aber ich glaube, je kleiner der Betrieb
726 ist desto besser muss man beraten (...)

727

728 I: Genau.

729

730 FÜ9: (...) um gesehen und geliebt zu werden sozusagen. (36:49)

731

732 I: Ja, genau.

733
734 FÜ9: Das ist das A und O, wenn man einfach, der Kunde merkt man
735 ist mit Herzblut dabei und man/ Der Kunde liegt einem am Herzen,
736 es geht ja nicht um mich, es geht um den Kunden, nicht? (...)
737
738 I: Genau.
739
740 FÜ9: (...) Es geht immer um den Kunden. Und das muss der Kunde
741 merken und dann ist, dann fühlt er sich wohl, nicht? (37:08)
742
743 I: Das stimmt. Ja.
744
745 FÜ9: Und kommt auch wieder.
746
747 I: Ja. (lacht) Das ist das Wichtigste überhaupt, genau.
748
749 FÜ9: Ja und wenn Sie da bleiben können in dem Unternehmen, wo
750 Sie jetzt sind, erstmal zumindest, machen Sie das ruhig. Also
751 was ich auch immer jedem empfehlen kann ist, auch wirklich mal
752 paar Jahre auch fix angestellt zu arbeiten, wenn man die Mög-
753 lichkeit hat oder Praktika irgendwie. Für mich war es eine ganz
754 wichtige Erfahrung, meine gesamte berufliche Laufbahn. Also die
755 Ausbildung, die ich damals gemacht habe, das war ein mittelstädti-
756 sches Unternehmen mit 160 Angestellten oder Mitarbeitern da-
757 mals, in Verwaltung und Fertigung. Dann habe ich in einer ganz
758 kleinen Firma gearbeitet. Mit sechs Leuten. Das waren Software-
759 programmierer und Redakteure. Da habe ich gearbeitet und ich
760 habe dann in so einem riesen Unternehmen, wie Airbus, gearbeitet.
761 Und das ist einfach eine ganz wertvolle Erfahrung, diese Berufs-
762 tätigkeit. Einfach mal zu lernen, wie so ein Laden tickt. Weil
763 das was ich vorhin gesagt habe, diese drei Monate Verhandlungen
764 über ein Honorar, was ich dann doch bekommen habe, das (unv.)
765 sich einfach an, wenn zum Beispiel, (unv.) ist ein großes Un-
766 ternehmen mit, was weiß ich, 20.000 Leuten in Deutschland ir-
767 gendwo verteilt, oder noch mehr. Also ein riesen Unternehmen und
768 das liegt daran, dass, lag eben daran, dass dann die Summe ein-
769 fach eine gewisse Höhe übersteigt und dann ist es eben kein
770 kleiner Einkauf mehr, sondern es gilt dann als Investition und
771 das muss dann von so einem großen Firmenhandel meistens ein
772 Investitionsausschuss zum Beispiel. Und der muss dann, nicht
773 jede Woche, jeden Tag zusammen, sondern die haben dann feste
774 Treffen und dann entscheiden sie solche Zahlen und das muss man
775 wissen. Und dann muss man die Geduld haben. Und wenn dann Ur-
776 laubszeit ist und dann ist der Eine nicht da und der Andere nicht
777 da, dann wird sowas nicht entschieden. Da muss man irgendwie
778 (unv.) haben und sagen: „Okay, dann nehme ich das wieder zurück
779 und mache etwas anderes in der Zeit“, nicht? Aber es gibt auch
780 genug, die das nicht wissen und sich fragen: „Was macht er
781 jetzt, der Kunde? Was macht er denn jetzt? Soll ich da nachfra-
782 gen, oder?“ Nein, man muss einfach Geduld haben. Man kann ir-
783 gendwann einmal höflich nachfragen: „Soll ich mir die Zeit frei

784 halten für Sie oder?'' Und dann kriegt man eine Antwort: „Nein,
785 ist noch nicht entschieden.`` Okay und dann kann man eben noch
786 abwarten, aber das ist einfach ein ganz wichtiger Fakt für mich
787 gewesen, zu wissen, wie solche Unternehmen ticken. Wie so ein
788 kleines, mittelstädtisches Unternehmen tickt, wie so ein kleines
789 Dienstleistungsbüro tickt. Das ist, je mehr Leute da arbeiten,
790 desto mehr sind die Aufgaben verteilt und ja. Das ist einfach
791 ganz wertvoll gewesen, zu wissen, wie das so funktioniert. Und
792 das kann ich auch echt empfehlen, wenn man die Möglichkeit hat,
793 dass man lernt, wie die Abläufe sind in solchen Unternehmen.
794 (40:22)

795

796 I: Ja. Danke auf jeden Fall für die Empfehlung. Also ich werde
797 wahrscheinlich eh dann noch paar Jahre dort bleiben, mal schauen.
798 Genau. Ich würde dann, wenn es für Sie passt, also wenn Sie zur
799 Spezialisierung oder zu Ihrem Weg nichts mehr wissen, dann würde
800 ich, wenn es für Sie passt, die Aufzeichnung beenden und würde
801 mich ganz herzlich bedanken, dass Sie mir so viel erzählt haben
802 jetzt. Genau.

803

804 FÜ9: Wenn ich Ihnen geholfen habe (unv., leise Aufnahme) und ich
805 wünsche Ihnen alles Gute und viel Erfolg weiterhin. Und bleiben
806 Sie gesund, nicht?

807

808 I: Ja, danke! Sie natürlich auch! Genau.

809

Fachübersetzerin 10, 31.3.2020

Dauer: 30:26

I: Dann erzählen Sie einfach einmal darauf los, wie so Ihr Weg
als Übersetzerin war. Wie es begonnen hat, wie Sie dann zu Ihrem
Fachgebiet gekommen sind. Da können Sie ganz von vorne beginnen
und ganz frei erzählen, genau. (00:15)

FÜ10: Also, ich habe das Studium gemacht, in Englisch. Und wir
hatten damals, das war die alte Studienordnung, da hat man nur
eine Sprache studiert, dafür aber Übersetzung und Dolmetscher.
Und wir hatten damals, das ist glaube ich jetzt auch noch genau
so, Fachgebiete, die wir, jedes Semester gab es ein anderes
Fachgebiet. Und da hat mich damals schon die Medizin sehr in-
teressiert, schon beim Studium. Und später, nach dem Studium,
musste ich Geld verdienen. Habe ich nicht als Übersetzerin ge-
arbeitet, sondern bin in eine Computerfirma gegangen und habe
dort als Sekretärin, als Sachbearbeiterin im Bereich IT-Training
und Consulting gearbeitet und bin dann circa mit 40, 41 von der
Firma weggegangen und habe mich selbstständig gemacht. Zuerst
als Consultant und dann auch als Übersetzerin. Und zwar bin ich
dann erst wieder auf die Idee gekommen, dass ich ja eigentlich,

dass das ja eigentlich mein Beruf ist. Und die Firma, bei der ich vorher gearbeitet habe, die haben dann bei mir Übersetzungen beauftragt, also dann mein erster Kunde. Das war im IT-Bereich und dann noch im medizinischen Bereich. Und mir hat aber der IT-Bereich, hat mir schon, hat mich auch interessiert, aber es war nicht so wirklich meines. Und weil, technisch bin ich nicht so, das ist nicht so das, was mich so wirklich interessiert. Und da ist dann eben auch dazugekommen, mein Vater ist Arzt und er ist damals schon fast in Pension gewesen und mein Vater ist sprachlich und literarisch sehr interessiert. Und ich habe mich dann immer getraut, medizinische Übersetzungen anzunehmen und habe mit ihm, weil ich ja ihn hatte sozusagen, und habe meinen Vater gebeten, dass er die Texte durchschaut, dass er mir hilft, wenn ich Fragen habe und konnte mich da mit seiner Hilfe einarbeiten. Das ist so ungefähr der Weg, wie es zur medizinischen Spezialisierung gekommen ist. (02:53)

I: Ja, das klingt ja toll. Das klingt fast so als wäre es ein bisschen bei Ihnen in der Familie gewesen. (02:58)

FÜ10: Hallo? (03:00)

I: Ja, verstehen Sie mich jetzt besser? (03:03)

FÜ10: Ja, Sie sind nur ein bisschen/ (03:06)

I: Abgehakt, okay. Dann machen wir es auch so, bei den Fragen werde ich dann einfach den Lautsprecher ausschalten, und dann, wenn Sie antworten, werde ich ihn dann wieder einschalten. Was ich nur gesagt habe, dass es ein bisschen so klingt, als wäre es bei ihnen in der Familie sozusagen gewesen. (03:21)

FÜ10: Ja, schon, also es ist sicher ein familiärer Hintergrund da, durch den, dadurch, dass mein Vater Arzt war. Ich habe mich auch immer für das Thema interessiert. Ich habe auch gearbeitet. Während des Studiums habe ich als Krankenschwester in England gearbeitet, weil das war auch ein sehr leichter Job, zu bekommen, wenn man, ich wollte unbedingt nach England wegen der Sprache und das war als Krankenschwester hat man immer einen Job bekommen, Hilfskrankenschwester (lacht). Das ist immer gefragt (unv.). (04:04)

I: Aha, ja. Und haben Sie sonst irgendwie auch nebenberufliche Tätigkeiten gemacht, die irgendwie mit der Spezialisierung in Verbindung standen? (04:17)

FÜ10: Nein, eigentlich nicht. Also mit dem medizinischen Bereich nicht. Ich habe, wie gesagt, auch im IT-Bereich gearbeitet. Da habe ich für (unv.) jahrelang in der Firma gearbeitet. Da habe ich ein/ da ist quasi ein Firmen-Background da, auf dem Gebiet. Aber im medizinischen Bereich habe ich mich so eingearbeitet.

Also da habe ich sonst keinen weiteren beruflichen Hintergrund gehabt und auch keine spezielle Ausbildung. (04:57)

I: Ja, und wie lange, wie viele Jahre arbeiten Sie jetzt schon selbstständig als Übersetzerin im Bereich Medizin? (05:04)

FÜ10: Ah, ja, eigentlich 18, 20 Jahre ungefähr in dem Bereich. Es ist dann noch dazu gekommen, es gab eben große Agenturen, oder es gibt große Agenturen, medizinische Agenturen, die weltweit tätig sind und die für Pharmafirmen die medizinischen Studien aufsetzen. Und die suchen auch Leute, die Fragebogen-Texte oder Texte, die für Patienten bestimmt sind, mit betroffenen Patienten testen. Und das war auch ein Gebiet, auf das ich mich spezialisiert habe, weil einfach der Bedarf da war. Da habe ich Anfragen bekommen aus England und aus Amerika und das hat mich interessiert und das habe ich gemacht. Das habe ich sehr viele Jahre gemacht. Das mache ich ja jetzt noch immer, aber nicht mehr so viel wie früher. (06:09)

I: Ja, sehr interessant.

FÜ10: Hallo?

I: Ja, jetzt bin ich wieder da. Das klingt sehr interessant. Welche Rolle haben eigentlich, hat eigentlich bei Ihnen so Marketing gespielt. Haben Sie Ihr Fachgebiet aktiv beworben oder sind die Kunden immer eher so auf Sie zugegangen? (06:30)

FÜ10: Ich habe mich marketingmäßig schon weitergebildet. Ich habe in der, auf der Wirtschaftskammer so verschiedene Seminare besucht, zu dem Thema und habe mich auch beraten lassen. Es gab dafür ein Personenunternehmen, so Coachings, die man buchen konnte und da hat mir die Dame damals den Tipp gegeben, dass ich nicht konkurrieren soll mit den Großen, sondern dass ich mich spezialisieren soll. Das heißt nicht, wenn man sich spezialisiert, dass man deshalb alles andere ablehnen muss. Aber man verkündet quasi sein Spezialgebiet und stellt das in den Vordergrund. Und das hat man mir sehr plausibel schmackhaft gemacht und ich habe das dann auch so gemacht. Ich habe sowohl auf meiner Homepage als auch bei Profilen - es gab bei den Übersetzern schon sehr früh so Art, so soziale Medien-Plattformen, wo man sich eintragen konnte und da habe ich das dann eben auch von vornherein berücksichtigt und habe immer meine Spezialisierung angegeben. Und das hat sich sehr bewährt. (07:56)

I: Aha, ja (...)

FÜ10: Ja, also da konnte ich dann auch meine Referenzen angeben. Das ist einfach dann gewachsen in die Richtung. (08:10)

I: Ja, ja. Das heißt, das klingt als wären Sie da schon sehr aktiv vorgegangen, ja so/

FÜ10: Ja, also das Marketing, ich meine es hängt davon ab, was man jetzt unter Marketing versteht. Was ich aktiv gemacht habe ist, ich habe meine Profile auf diesen Plattformen immer sehr genau aktuell gehalten und eben auch in Richtung Spezialisierung aktualisiert. Und ich habe meine Homepage immer aktuell gehalten, also online war bei mir eigentlich das Wichtigste. Ansonsten habe ich keine Marketingaktivitäten gesetzt. Also ich habe keine Rundschreiben gemacht, keine Postaussendungen gemacht, keine Werbung geschalten, gar nichts. Das habe ich nicht gemacht. Also wirklich nur Online-Plattformen und Homepage, Website. (09:14)

I: Ja, sehr interessant.

FÜ10: Was auch noch gehabt habe, ja natürlich, Visitenkarten und Briefpapier. Das habe ich mir schon machen lassen, ist klar.

I: Ja, das ist total interessant. Und generell, wenn wir bei den Kunden sind. Ist Ihren Kunden bewusst, wie wichtig auch die fachliche Ausbildung, bzw. die fachliche Genauigkeit beim Übersetzen ist, oder erwarten die sozusagen einfach eine top Qualität, fachlich und sprachlich. Oder haben Sie da schon Erfahrung gemacht, dass den Kunden dieses medizinische Know-how, sozusagen die Wichtigkeit des medizinischen Know-hows bewusst ist? (09:55)

FÜ10: Ich habe eher die Erfahrung gemacht, dass die Kunden das voraussetzen. Also die Kunden gehen davon aus, dass man das gut kann, deshalb wenden sie sich eben an einen professionellen Übersetzer. Weil sie dann davon ausgehen, dass sie dann auch gute Qualität geliefert bekommen. Also das wird gar nicht in Frage gestellt. (10:23)

I: Ja. Okay (...)

FÜ10: Meiner Meinung nach/ Es ist so, dass ich gerade im medizinischen Bereich auch sehr viel für große Agenturen arbeite, also nicht nur für Direktkunden. Aber auch für Direktkunden. Es spezialisiert sich dann/ Ich glaube das ist so ein Prozess, der sich da entwickelt, dass die Kunden dann auch selbst erkennen, wofür diese Person jetzt am besten geeignet ist. Und man eben dann verstärkt in diesem Bereich eingesetzt wird. (11:07)

I: Ja, diese Meinung teile ich total. Also, gerade auch als Projektmanagerin von einer Agentur, von einer kleinen zwar, aber diese Einschätzung teile ich total, dass man dann mittlerweile schon weiß, wer wirklich für was gut ist und für was einsetzbar ist. (11:21)

FÜ10: Genau. Also, man wird dann, je länger man arbeitet dann in dem Bereich, desto mehr spezialisiert man sich, weil man dann eben auch immer wieder angefragt wird für diese Spezialsachen. (11:37)

I: Ja, genau. Und haben Sie sich so generell in den letzten Jahren viel weitergebildet im Bereich, auch im Zuge von Seminaren, Veranstaltungen, Büchern oder machen Sie dass eher Auftrag für Auftrag oder beides? (11:53)

FÜ10: Eigentlich beides. Ich besuche, oder habe bis jetzt immer fast jedes Jahr ein bis zwei Konferenzen besucht, Übersetzerkonferenzen in dem internationalen Bereich, also wo man Leute aus der ganzen Welt trifft und habe mich also da weitergebildet über die Grenze und die, was ich eben da tut in der Branche. Und ich habe auch geschaut mich in Richtung IT-tools weiterzubilden und da auf dem neuesten Stand zu bleiben. Da muss ich sagen, da bin ich schon aktiv, dass ich schaue, dass ich da nicht den Anschluss verliere, dass ich halt da immer vorne weg bin. (12:49)

I: Finden Sie das wichtig, auch als Fachübersetzerin, ich meine klar, man sagt, glaube ich, generell, dass es wichtig ist, je mehr Wissen desto besser, aber finden Sie es wichtig, sich eben auch außerhalb von den Aufträgen regelmäßig so weiterzubilden? Hat Ihnen das was gebracht? (13:05)

FÜ10: Auf jeden Fall. Also ich finde das sehr wichtig. Ich finde das eben nicht nur wichtig im Sinne einer strikten Weiterbildung, dass man jetzt da konkrete Dinge lernt, sondern ich finde es wichtig, weil man ja als Kleinunternehmerin, die in einem einzelnen Beruf alleine zu Hause sitzt, sozusagen den Anschluss an die große Welt benötigt. Und den kann ich am besten bekommen, wenn ich mich vernetze mit auf der ganzen Welt und das geht halt sehr gut auf Konferenzen, wenn man Leute persönlich trifft, Vorträge hört über Trends, über neue Themen, die im Raum stehen. Und das hat mir, wenn ich so zurückblicke, in den Jahren schon immer wieder sehr geholfen und weil ich dann schon Dinge, die ich vielleicht schon bemerkt habe, aber die mir halt dann bewusster geworden sind, das ist notwendig, dass ich da mich näher damit beschäftige. Und das habe ich dann auch gemacht. (14:22)

I: Okay, alles klar. Ja, das ist auch sehr interessant. Haben Sie da auch vor, so in Zukunft noch viel zu machen, also wie sehen Sie generell so Ihren Weg, der noch vor Ihnen liegt im Bereich Medizin? Ist da irgendwas geplant? (14:38)

FÜ10: Also, ja. Es ist so: Ich bin leider eigentlich schon in Pension, arbeite aber aktiv weiter. Aber halt nicht mehr in dem Umfang wie vorher. Ich bin mir aber, nach wie vor, gerade was das Interesse betrifft, das ist sehr stark da und mich interessiert auch sehr was kommt und was sich ändert oder sich da tut.

Also das wird sicher gleich bleiben bei mir. Da wird das Interesse nicht nachlassen, aber ich werde vielleicht manche Sachen sein lassen, die ich nicht mehr so interessant finde. Vielleicht finde ich noch andere Dinge, die wieder interessanter werden. Das kann ich jetzt gar nicht so genau sagen, also das lasse ich eher auf mich zukommen. (15:37)

I: Ja, zum Glück muss man das ja immer nicht alles genau planen und wissen. (15:42)

FÜ10: Nicht ganz genau planen, ja genau. (lacht) Aber was ich auf jeden Fall wichtig und interessant finde, ist eben den Kontakt zu den Jungen zu halten, weil ich finde, dass es in beide Richtungen sehr gut funktioniert. Die Jungen haben wieder ganz neue Erfahrungen und sehen vieles mit einem neuen Blick und ich habe dafür wieder meine Erfahrungen, die ich sonst wo gemacht habe, die vielleicht einem Jungen auch helfen können. Also dieser Austausch mit der anderen Generation ist mir sehr wichtig. Den werde ich sicher weiter pflegen. (16:27)

I: Ja das ist natürlich, weil Sie können das Wissen weitergeben. Das ist einfach für junge Leute so essenziell und gleichzeitig, wie Sie sagen, schadet es nicht dann auch den Blick von den jungen Leuten dann auch in seine Arbeit einfließen zu lassen, weil jeder von jedem nur lernen kann. (16:43)

FÜ10: Genau, so ist es. Das ist eigentlich/ Weil, wenn ich so darüber nachdenke, finde ich das ist ein großer Vorteil von dieser (unv.), auch durch die Spezialisierung, dass man unter Kolleginnen und Kollegen so freundschaftlich umgehen kann. Es gibt da nicht dieses Konkurrenzdenken, das vielleicht in anderen Branchen überhandnimmt. Das spüre ich in unserer Branche nicht. Eben aus dem Grund, weil jeder seine Spezialisierung hat, seine Sprachen, jeder ist eigentlich in ganz anderen Bereichen tätig, auch wenn man die gleichen Sprachenkombinationen hat. Oder auch in anderen Ländern tätig. Wenn man da ein bisschen über die Grenz hinaus schaut, wird ist es auch leichter. (17:47)

I: Ja, das stimmt. Dann, was mich jetzt noch interessieren würde: In der ganzen Zeit, wo Sie jetzt schon Übersetzerin sind, arbeiten Sie mit anderen Übersetzerinnen zusammen, die die Übersetzungen Korrekturlesen oder machen Sie das immer im Selbst Review sozusagen, oder wie handhaben sie diese Korrekturen? (18:04)

FÜ10: Das (...) ich habe sehr viel von meinem Vater lesen lassen. Korrekturlesen lassen. Und dann habe ich auch eine Kollegin, mit der ich mich öfters austausche und sie etwas Korrekturlesen lasse von mir oder umgekehrt. Aber in vielen Dingen findet das nicht statt, weil das einfach mehr, zeitmäßig sich auch nicht ausgeht. Und weil das vom Kunden nicht gewünscht ist oder nicht bezahlt

wird. Und da schaue ich halt auch, dass ich von meiner eigenen Übersetzung ein bisschen Abstand gewinne. Also ich versuche immer von der Zeitspanne her so Platz zu haben, dass ich noch ein paar Stunden vergehen lassen kann und dann mir das Ganze nochmals zu Gemüte führen kann. Und dann habe ich gefunden, dass es sehr hilfreich ist. Bei der Arbeit mit großen Agenturen, da ist es so, dass ich auch eingebunden bin in einen ganzen Arbeitsprozess, der auch die Zusammenarbeit mit anderen beinhaltet. Also da werden/ Gerade im medizinischen Bereich werden oft Übersetzung doppelt gemacht und dann quasi verglichen und auf eine Version zusammengeführt. Da gibt es oft eine enge Zusammenarbeit mit anderen Übersetzerinnen und Übersetzern. (19:43)

I: Was mich nämlich da interessiert ist nämlich, wenn Sie/

FÜ10: Hallo?

I: Hören sie mich wieder? So, jetzt geht es wieder. Mit Lautsprecher ist es bei mir anscheinend wirklich schwierig, aber ja, ohne geht es. Was mich da nämlich interessiert hätte ist, Sie haben ja gesagt Ihren Vater haben Sie das anschauen lassen, der großes fachliches Wissen hat und sprachliches Know-how und da hätte es mich interessiert, wie wichtig es Ihnen ist von einer zweiten Person, wenn Sie das anschaut, dass sie sowohl das sprachliche als auch das fachliche Wissen hat. Ob Ihnen da eines von beiden wichtiger ist bzw. ob das sprachliche überwiegt oder auch das Fachliche für Sie wichtig ist von der anderen Person. (20:22)

FÜ10: Das hängt vom Text ab. Also wenn ich jetzt bei einem Text nicht sicher bin, ob ich das fachlich richtig verstanden habe, dann ist das Fachliche natürlich wichtiger. Und das war am Anfang so, wie ich im medizinischen Bereich begonnen habe, da war mir eigentlich das von meinem Vater, das fachliche Wissen, wichtiger. Damit er mir erklären kann, was da im Körper vor sich geht bzw. was damit genau gemeint ist oder solche Dinge bzw. habe ich in solchen Fällen, wenn ich zum Beispiel für einen Arzt gearbeitet habe, auch bei dem Rückfrage gehalten oder beim Kunden nachgefragt, um mir den Text näher erklären zu lassen. Also auch das ist eine Möglichkeit, die man nicht vergessen sollte. Die Kunden wissen das eigentlich schon zu schätzen, wenn man solche Fragen stellt. Das ist oft, wenn das im Text nicht genau beschrieben ist oder zweideutig, nicht eindeutig beschrieben ist, dann ist das durchaus legitim, sich das fachlich auch vom Kunden nochmal erklären zu lassen. (21:49)

I: Ja, das stimmt. Ja, das wird oft unterschätzt, auch gerade Ausgangstexte sind einfach nicht immer klar und da braucht man manchmal einfach die Unterstützung des Kunden. (21:58)

FÜ10: Ja, und da sollte man sich nicht scheuen sich die zu holen.

I: Genau, ja. (lacht) Was ich eigentlich ganz vergessen habe zu fragen: Sie haben ja gesagt in Englisch haben sie das Studium damals gemacht richtig? Was ist denn ihre Sprachkombination? Ist das Deutsch-Englisch? (22:18)

FÜ10: Englisch-Deutsch. Also ich übersetze ins Deutsche.

I: Okay, alles klar.

FÜ10: Ich habe früher auch oft Übersetzungen ins Englische gemacht, da habe ich aber immer mit anderen zusammengearbeitet. Und da war es dann wichtiger jemanden zu haben, der das dann sprachlich korrigiert hat oder nochmal durchgeschaut hat, als Muttersprachiger, das dann auch flüssig gestaltet hat. (22:55)

I: Ja. Wie ist das generell in der Branche, in der Medizin, ist es so das auch ins Deutsche die Nachfrage größer ist oder gibt es auch ins Englische eine große Nachfrage, wie jetzt hier in Österreich? (23:06)

FÜ10: Ja, beides absolut. Es ist so, es gibt natürlich Pharmafirmen, die sehr viele englische Texte vom Konzern bekommen, die sie dann auf Deutsch benötigen. Und umgekehrt gibt es aber auch den Bedarf ins Englische, weil sie dann wieder zum Beispiel Rückfragen von Österreich, von irgendwelchen Zulassungen die auf Deutsch kommen ins Englische übersetzt benötigen für den Mutterkonzern, damit es dann im Konzern wieder bearbeitet werden kann. (unv., leise Aufnahme) ist ein großer Bedarf da und bei, wenn ich jetzt eben für medizinische Agenturen arbeite, die nicht in Österreich ansässig sind, sondern in England oder Amerika, da geht es darum, aus dem Englischen ins Deutsche zu übersetzen und zwar für Österreich. Also da wird sogar unterschieden pro Land, pro Markt sozusagen. Und im medizinischen Bereich gibt es eben Schweizer für die Schweiz, das Deutsch für Schweiz, Deutsch für Deutschland, Deutsch für Österreich, sogar Deutsch für Belgien, also da wird genau unterschieden. Da ist dann meine Spezialisierung, dass ich für Österreich arbeite. (24:48)

I: Ja, alles klar. Ja das ist, die Frage ist, ergibt sich für mich auch immer, das interessiert mich, wie das so in einzelnen Fachrichtungen ist, weil ich habe ja verschiedene Übersetzer jetzt auch interviewt und das ist dann auch immer ganz unterschiedlich, wie das in Österreich ist, in welcher Branche sozusagen welche Sprachrichtung mehr gefordert ist und sehr oft sind es aber eh, wie Sie sagen, auch beide Richtungen. Es kommt halt wirklich auf die Branche an. (25:17)

FÜ10: Ja, genau. Das Interessante in einem medizinischen Bereich finde ich eben, dass es da eine eigene Richtung gibt, eben Deutsch für Österreich, dass man da sich spezialisiert. Das ist

quasi auch das Spezialgebiet. Das habe ich auch auf meiner Home-page, weil wir vorher über Marketing gesprochen haben, das habe ich auch auf meiner Homepage stark hervorgehoben, dass ich eben für Österreich arbeite. (25:50)

I: Das ist eigentlich interessant, dass eine Sprache dann auch irgendwo ein Fachgebiet ist, also eine eigene Sprachvarietät ist, auch Ihre Spezialisierung.

FÜ10: Genau, das ist interessant.

I: Ja, super.

FÜ10: Sehr stark angefragt. Also das ist, gerade im medizinischen Bereich gibt es sehr viele Anfragen, wo es schon Übersetzungen gibt für Deutschland, die dann durchgesehen werden sollen, ob es für Österreich geeignet ist oder was für Österreich geändert werden muss. (26:23)

I: Aha, ja das habe ich überhaupt nicht gewusst. Also das ist das erste, das erfahre ich jetzt durch Sie, ja.

FÜ10: Ja, das ist interessant.

I: Total, ja.

FÜ10: Das hat mich auch erstaunt. Das sind, ja eben auch so die Dinge, auf die man draufkommt durch das Netzwerken und eben durch die Zusammenarbeit mit anderen.

I: Ja. Aber es klingt als wären Sie auf jeden Fall gerne in diesem Fachgebiet unterwegs.

FÜ10: Ja, bin ich auch. (lacht)

I: Ja, das merkt man. Gibt es irgendwie noch was, was Sie, was Ihnen noch einfällt sozusagen was so zu ihrer Spezialisierung beigetragen hat oder haben Sie mir so das Wichtigste erzählt.

FÜ10: Ich glaube, ich habe das Wichtigste erzählt. Also es ist/ Vielleicht zusammenfassend könnte man sagen, dass für mich das sehr wichtig ist, dass Interesse tatsächlich da ist. Also ich könnte mich nicht für etwas spezialisieren, wo ich nicht wirklich tiefes Interesse hätte. Bei mir würde das nicht funktionieren. (27:38)

I: Ja, das merkt man bei Ihnen auch total. Es ist aber auch die allgemeine Meinung, also die ich jetzt so erhalten habe. Da ist auch sehr stark das Interesse immer im Vordergrund gestanden. (27:48)

FÜ10: Okay. Ich denke mir eh, also das wird meistens so sein.

I: Genau. Vielleicht zum Schluss, dass ich jetzt die Fakten auch wirklich alle erfasst habe, wollte ich Sie nur nochmal fragen: Sie haben gesagt zwischen 10 und 20 Jahren arbeiten Sie im Bereich der Medizin? Oder sonst können Sie mir das per Mail auch nochmal genau sagen, vielleicht ob Sie mir das Jahr schreiben könnten oder den genau Studienort würde ich auch noch gerne/ Oder die ungefähre Studien/ (28:20)

FÜ10: Also Studienort ist Wien und im medizinischen Bereich arbeite ich, ja man kann sagen, seit 2003. (28:30)

I: Ja, super. Und am Zentrum für Translation/ So, jetzt geht es wieder, da habe ich mich verdrückt. Am Zentrum für Translationswissenschaft haben Sie studiert?

FÜ10: Ja, das hat damals noch Dolmetschinsttitut geheißen.

I: Stimmt, ja. Das hat ja auch den Namen ein paar Mal geändert. Bei uns hieß es dann schon Zentrum für Translationswissenschaften.

FÜ10: Ja, genau. Da habe ich studiert.

I: Ja, super. Dann habe ich jetzt die Fakten auch. Das ist total beeindruckend, wie lang Sie da schon tätig sind und ja. Es hat mich sehr gefreut jetzt, Sie haben mir wirklich sehr, sehr viel erzählt und ich glaube ich habe einen guten Blick jetzt über ihren Werdegang erhalten. (29:18)

FÜ10: Na dann, ich hoffe ich konnte was beitragen und dass Sie eine erfolgreiche Arbeit schreiben. Auch, dass das/ Wird es dann irgendwie möglich sein, das dann zu lesen, oder?

I: Ja, natürlich. Ich kann Ihnen die Arbeit dann einfach zuschicken, wenn Sie möchten, wenn ich fertig bin dann.

FÜ10: Ich weiß nicht, wie umfangreich das dann sein wird, aber ich schaue gerne ein bisschen hinein. Wie gesagt, es interessiert mich sehr, auch das Thema was Sie da gewählt haben. (30:01)

I: Ja, danke. Das ist selbstverständlich, dass ich Ihnen das dann schicke, weil ich würde Ihnen sowieso dann gerne was zuschicken sozusagen, dann als Dankeschön für das Interview. Und dann werde ich das auch sicher machen und auch die Masterarbeit, weil Sie helfen mir da ja sehr weiter. (30:14)

FÜ10: Ja, das ist schön, wenn ich etwas beitragen konnte.

I: Auf jeden Fall auf jeden Fall, ja.