

ITLA

Ob Oligonukleotide oder Stützdämme, alle Übersetzer werden schliesslich mit Themen konfrontiert, die ihr Fachwissen nicht abdeckt. Was gibt es für eine Problemumgehung? Trotzdem einen Versuch machen und Spott riskieren? Oder sich zurückziehen und den Kunden jemanden finden lassen, der mit dem Thema vertraut ist?

In den meisten Fällen ist es am besten, das eigene Netzwerk zu durchsuchen und einen Kollegen zu finden, der die Aufgabe mit Zuversicht bewältigen kann. Dies bleibt das Geschäftsmodell der sogenannten «Briefumschlag-Wechsel» Agenturen. Es gibt jedoch keinen Grund, warum Karriereübersetzer (auch die «Lone Wolf» Einzelkämpfer) es nicht auch bauen und verwenden sollten. Alles was es braucht ist ein Netzwerk. Ich habe das Glück, eins zu haben. Und ich freue mich sehr, Colm O'Suilleabhain von ACE Marketing für alle Bereiche des Bauingenieurwesens gefunden zu haben.

Be it oligonucleotides or buttress dams, all translators are eventually confronted with subjects their expertise doesn't cover. So what's the workaround? Take a shot at the job anyway and risk ridicule? Or bow out and let the client find someone who is conversant with the topic?

In most cases, the best approach is to browse one's network and locate a colleague who can handle the assignment with confidence. That remains the business model of what used to be called envelope-switching agencies. But there's no reason why career translators (even the lone wolves) shouldn't build and use it as well. All it takes is a network. I am fortunate enough to have one. And I am delighted to have found Colm O'Suilleabhain of ACE Marketing for all segments of civil engineering.

Erich Brandenberger

ITLA • Seewies 27 • 8594 Güttingen • Switzerland
www.itla.ch