|  |  |
| --- | --- |
| **Task 3: Translation into Spanish: customer testimonial/case study DB Schenker** | |
| **Instructions**  **Please translate an excerpt from a case study/testimonal we did with one of our customers, DB Schenker. We’ve attached the full PDF to the email for your reference.**  **Again, you can leave any questions/feedback you would have for colleagues as comments.** | |
| **Source text** | **Your translation** |
| DB Schenker Österreich - Transparenz im Einkauf dank digitaler Beschaffungsplattform  Flexibilität in der Beschaffung von indirektem Material kann teuer sein, berechnet man die Folgekosten für den einzelnen Einkauf mit. DB Schenker Österreich setzt deshalb auf Mercateo und gewinnt gleich doppelt: Durch schlankere und günstigere Prozesse.  Günstig gekauft ist nicht immer gut gekauft: An einem Standort der DB Schenker in Österreich wurde eine Leiter benötigt. Zufällig war sie im Prospekt des örtlichen Supermarktes nur halb so teuer wie beim langjährigen Lieferanten. Schnell machte sich ein Mitarbeiter des Standorts persönlich auf den Weg und kaufte ein. Die Rechnung bei der Buchhaltung eingereicht, die Auslagen erstattet und Freude beim Einkäufer, einen guten Kauf für das Unternehmen gemacht zu haben. Dieses wilde Einkaufen - Maverick Buying genannt – ist nicht optimal: Die Arbeitszeit des Mitarbeiters, der Buchhalterin, Fahrtkosten mit dem Firmenwagen und weitere Prozesskosten mit einbezogen, lassen die Anschaffungskosten für den Kauf der Leiter schnell steigen. Der niedrige Preis der Leiter machte dabei den kleinsten Anteil aus. Je häufiger solche Prozesse in einem Unternehmen anfallen, desto höher sind die versteckten Kosten, die entstehen. Im Lauf eines Geschäftsjahres werden so, beinahe nebenbei, hohe Summen und Ressourcen verschwendet.  […] | DB Schenker Austria  Transparencia en las compras gracias a la plataforma de e-Procurement  La flexibilidad en la adquisición de materiales indirectos puede salir cara si se tienen en cuenta los costes derivados de cada compra. Por ese motivo, DB Schenker Austria ha depositado su confianza en Mercateo: sus procedimientos optimizados y más económicos lo convierten en una apuesta segura.  Lo barato a veces sale caro. Para justificar esta afirmación, analizaremos un caso real que se produjo en uno de los centros logísticos de DB Schenker en Austria, en el que necesitaban una escalera. Dio la casualidad de que en el folleto de un supermercado cercano se anunciaba una escalera que costaba la mitad que en el proveedor de toda la vida. Un empleado del centro logístico se acercó al establecimiento y la compró. La factura se entregó a Contabilidad, los gastos se reembolsaron y el empleado quedó satisfecho por haber hecho una buena compra para la empresa. Esta compra aleatoria e improvisada, también conocida como *Maverick Buying*, no es ventajosa. Si sumamos el tiempo empleado por el trabajador y la contable, los costes de desplazamiento con el coche de empresa y otros gastos adicionales, el coste de adquisición de la escalera no tarda en aumentar de forma drástica. El precio tan reducido era solo la punta del iceberg. Cuanto más a menudo se produzcan este tipo de casos en una empresa, mayores serán los costes ocultos en los que se incurran. En el transcurso de un año fiscal, se desperdician de esta manera grandes sumas de dinero y numerosos recursos, y no es fácil darse cuenta de ello.  […] |

|  |
| --- |
| **Task 4: Proofreading/editing a legal translation (internal letter to employees)** |
| **Instructions**  **Our legal team asked an external legal partner to translate a German information letter for employees in the Spanish team. We’re not 100% happy with the translation (was it perhaps machine translated?). Please could you take a look at the excerpt below and make any necessary edits (using tracked changes)? We’ve attached the full Spanish and German PDFs to the email for your reference.**  **As always, questions (as comments) are welcome.** |
| Asunto: Invitación a la primera reunión electoral del día 18 marzo de 2021  Queridos Mercateos:  Como bien sabéis, somos una empresa dinámica, en pleno crecimiento y con proyección internacional. Ya estamos presentes en numerosos países europeos. Queremos formalizar esta situación de manera aún más clara de cara al futuro a través de la nueva forma jurídica que hemos elegido.  Es por ello que Mercateo Beteiligungsholding AG tiene la intención de cambiar su forma jurídica actual de AG, una sociedad anónima que se rige por la legislación alemana, a SE (Societas Europaea o Sociedad Europea), con domicilio social en Alemania.  Nos gustaría haceros partícipes de este proceso, no solo porque así lo exige la ley, sino también porque es seña de identidad de nuestra cultura corporativa.  Antes de nada, queremos explicaros brevemente el trasfondo jurídico:  La conversión, que se llevará a cabo según el Derecho de sociedades, implicará el cambio de la forma jurídica de Mercateo Beteiligungsholding AG a SE. Actualmente estamos trabajando junto a nuestros abogados corporativos para hacer realidad el cambio.  También es parte del proceso de conversión y de constitución de una SE tratar de formalizar un acuerdo entre la dirección y los representantes de todos los empleados de las empresas involucradas en el proceso para que los trabajadores de la SE puedan participar en el futuro en asuntos transfronterizos. A tal efecto, los empleados deben constituir la denominada Comisión Negociadora (CN). |

**Overall assessment Task 4:** I am not 100% sure to clearly assert that the Spanish version of the text is part of an automatic translation, but it is true that the text looks very wordy, too literal and quite unnatural. Although I’ve tried to respect the Spanish translation as much as possible, in some cases I’ve been compelled to modify the text to make it more understandable and to obtain a smoother result. Some words and expressions sounded a bit strange in context, there was at least one typo (Societas Europ**a**ea**)**, the use of a friendly and familiar language was not always respected, there were some examples of long and excessively repetitive sentences, etc. Besides, I have spotted 5 times a sentence (or even a paragraph) that has not been included in the Spanish file and I’ve left a comment for each case.

All in all, I think that the result of the Spanish version could be much improved and the quality leaves a great deal to be desired, especially as the legal language is very hard to convey.