

## ▣ WICHTIGE PUNKTE

Generell ist anzuraten, zunächst die Seriosität des anfragenden Unternehmens zu ermitteln. Einige Anhaltspunkte:

- ✓ Das Unternehmen ist ISO-zertifiziert und/oder gehört zum deutschen Verband der Qualitätssprachendienste (QSD) oder ist stark spezialisiert auf einzelne Sprachen oder Fachgebiete.
- ✓ Kollegen haben gute Erfahrungen gemacht.
- ✓ Der kompetente und kollegiale Auftritt des Gesprächs-/Ansprechpartners stimmt mit einem aussagekräftigen Webseitenauftritt überein.
- ✓ Der Auftrag ist ausreichend detailliert beschrieben. Eine Angebotserstellung wird erst mit Kenntnis des zu übertragenden Textes erwartet.
- ✓ Das Unternehmen erbringt einen Mehrwert (z. B. Kontrolle = Vier-Augen-Prinzip, QS und Feedback, Übernahme des druckreifen Layouts etc.).
- ✓ Es wird keine Gratis-Probeübersetzung verlangt.
- ✓ Es wird keine Verpflichtung zu einem unbegrenzten Kundenschutz und überzogener Vertraulichkeit („Knebelvertrag“) erwartet.
- ✓ Die Zahlungsmoral des Unternehmens ist laut Erfahrungen von Kollegen in Ordnung.

**Ausführliche Erläuterungen** zu den angesprochenen Punkten für eine Kooperation mit Agenturen insbesondere zu

- 🌐 **Schriftliche Auftragsvergabe** und -annahme
- 🌐 **Preisgestaltung** unter Berücksichtigung aller vorgesehenen Dienstleistungen
- 🌐 **Rechnungstellung** und Verantwortlichkeit für die Bezahlung
- 🌐 **Haftung** der Agentur bzw. des Übersetzers oder Dolmetschers
- 🌐 Geltung von **allgemeinen Geschäftsbedingungen** der Agentur oder des Freiberuflers
- 🌐 **Gerichtsstandsvereinbarung** in AGBs
- 🌐 Die **Frage des Urheberrechts** des Übersetzers

sowie eine **Warnung** vor

- 🌐 der Weitergabe von **Lebensläufen**, wenn kein konkreter Auftrag vorliegt und
- 🌐 der Ausstellung von **Blankobescheinigungen** über die Richtigkeit und Vollständigkeit einer Übersetzung

finden Sie in der ausführlichen Broschüre „Zusammenarbeit mit Agenturen bzw. Sprachdienstleistern“ als PDF-Datei zum Herunterladen auf der ATICOM-Website unter „Publikationen“.

Kontaktadresse

### **ATICOM-Geschäftsstelle**

Winzermarkstr. 89  
45529 Hattingen  
Deutschland

Tel. (0 23 24) 59 35 99  
Fax (0 23 24) 68 10 03  
E-Mail: [Geschaeftsstelle@aticom.de](mailto:Geschaeftsstelle@aticom.de)  
[www.aticom.de](http://www.aticom.de)



**Zusammenarbeit mit Agenturen**  
Hinweise für die tägliche Praxis

## □ DEFINITION

Das Geschäftsfeld der gemeinhin als „Agenturen“ bezeichneten Unternehmen besteht im **Vermitteln von Aufträgen**, die diesen von einem Endkunden angetragen wurden. Die Bezeichnungen für Unternehmen, die im Bereich Übersetzen und Dolmetschen ihre Dienstleistungen anbieten und dabei Freiberufler einschalten, sind vielfältig: **Agentur, Sprachendienstleister, Sprachendienst, Dolmetscherbüro, Übersetzungsbüro, Übersetzungs- und Dolmetscherdienst** etc. Allein aus dem Namen lassen sich weder Seriosität, Qualität oder Größe des Unternehmens erkennen, noch wird klar, ob es sich um ein reines Vermittlungsbüro („Makler“, abwertend auch „Umtüter“ genannt) handelt oder ob ein echter Mehrwert erbracht wird.

Als Vermittler können auch **Einzelpersonen** auftreten, also freiberufliche Übersetzungsdienstleister, die zusammen mit anderen Freiberuflern einen Auftrag bearbeiten möchten, den sie aufgrund von Umfang, Sprache oder Termin nicht alleine bearbeiten können.

Dies kann eine gute **Kooperationslösung** sein, soweit unter dem Strich ein angemessener Preis für die zu leistende Übersetzer- oder Dolmetscherarbeit steht.

## □ NACHTEILE

- 🌐 **Relativ niedriges Honorar**, weil der Vermittler einen Abschlag einbehält
- 🌐 **Preisdruck** durch Konkurrenzkampf unter Agenturen
- 🌐 Oft wird nur nach dem **billigsten Angebot** gesucht
- 🌐 Überzogene **Kundenschutzforderungen** in Verträgen mit Agenturen sind ein Hindernisse für die eigene berufliche Entwicklung
- 🌐 **Gefahr der Scheinselbstständigkeit** durch zu hohen Umsatz für einen Kunden
- 🌐 Reine Vermittler geben **kein Feedback**
- 🌐 **Unternehmerische Kompetenz** wird **vernachlässigt**
- 🌐 Bewusstsein des **eigenen Marktwerts geht verloren**

### □ Gegenmaßnahmen des einzelnen Übersetzers/ Dolmetschers:

- 🌐 **Zusätzliche Dienstleistungen** über die eigene Kernkompetenz hinaus verkaufen
- 🌐 Aktives **Netzwerken** mit Kollegen und Kolleginnen
- 🌐 Angebote der **Weiterqualifizierung** nutzen
- 🌐 Eigene **Zertifizierung nach ISO 17100**

## □ MÖGLICHE VORTEILE

- 🌐 **Keine Arbeit mit Akquisition**, Marketing, Kundenpflege/Aftersales, Klärung von Rückfragen beim Kunden
- 🌐 Aushandlung (realistischer) Terminvorgaben
- 🌐 **Lückenfüller**: anders als Direktkunden erwartet keine Agentur, dass man jeden Auftrag annimmt
- 🌐 **Bereitstellung von Terminologie** und Hintergrundwissen
- 🌐 **Erleichterung** technischer **Arbeitsprozesse** (Umformatierungen, Dateientransfer, Layout bis zur Druckreife)
- 🌐 Projektkoordinierung und Teamarbeit, **Projektmanagement** bei umfangreichen Projekten
- 🌐 Übernahme des Korrekturlesens (**4-Augen-Prinzip** z. B. nach ISO 17100) und Qualitätssicherung
- 🌐 Qualifiziertes Feedback und damit auch eine Möglichkeit zur Erweiterung oder **Vertiefung von Fachgebieten**

*Wir haben in diesem Dokument meist auf die parallele Verwendung von femininer und maskuliner Form verzichtet, um die Lesefreundlichkeit zu verbessern. Gemeint sind jeweils beide Geschlechter.*