

Faire Preise/Preiserhöhungen argumentieren

Sammlung eingegangener Argumente

Grundsätzliches:

Die vorliegende Sammlung erhebt keinerlei Anspruch auf Vollständigkeit, die Argumente sind z.T. auch nicht vollständig ausformuliert. Sie ist eine Zusammenfassung aller bis dato seitens unserer Mitglieder angeführten Ideen zu diesem Thema. Sie ist auch keine Empfehlung, das eine oder andere Argument tatsächlich anzubringen, es ist selbstverständlich immer eigenständig zu entscheiden, wie man bei bestimmten (potentiellen) KundInnen argumentieren möchte. Die Ideen können aber eine Hilfestellung sein, und als solche ist diese Sammlung gedacht.

Allgemeine Argumente:

„Never change a winning team“ – Wir haben schon in der Vergangenheit gut zusammengearbeitet, wir wollen das fortsetzen. Ich bin in das Thema eingearbeitet und kenne die Intentionen der AuftraggeberInnen.

Um eventuelle Überraschungen zu vermeiden, sind Aufträge genau zu definieren (Zeitraum, Umfang, ...) – dadurch wird auch klar, wie viel Arbeit damit verbunden ist.

Pauschalangebote, die für das Budget als fixer Betrag verwendet werden können.

Das Honorar, das ich verrechne, ist nicht gleich meinem Einkommen (Steuer, Sozialversicherung, Fixkosten, ...).

Ich muss in meiner Honorarberechnung auch meine Nebenkosten inkludieren.

Mein Honorar inkludiert auch meinen Recherchieraufwand.

Eine genaue Kostenanalyse hilft TranslatorInnen, ihre Honorare sinnvoll anzusetzen, aber auch, sie KundInnen gegenüber gut zu argumentieren.

Auch Sie müssen Ihre Preise anpassen (Index, Inflation, Rohmaterialkosten, ...). Wenigstens eine Inflationsabgeltung wäre fair: Wie viel das ist, kann man vom Indexrechner der Statistik Austria leicht ausrechnen lassen und auch für AuftraggeberInnen centgenau sichtbar machen: <http://www.statistik.at/Indexrechner/>.

Firmen haben jährliche Preislisten, ein ähnliches System könnte ev. angedacht werden.

Ein Vergleich mit anderen DienstleisterInnen zeigt, dass TranslatorInnen keine überhöhten Honorarvorstellungen haben (Stundensatz von InstallateurInnen, MasseurInnen, MechanikerInnen etc. wird nie in Frage gestellt). Es macht Sinn, den Arbeitsaufwand in Zeit darzustellen und dann das Stundenhonorar zu nennen. So ist ein Vergleich mit anderen möglich. Also etwa: Wenn eine Grafikerstunde von € 90 aufwärts kostet, eine Einheit Psychotherapie mindestens € 80, eine Massage € 65, eine Handwerkerstunde durchschnittlich etwa € 90 ... - dann denke ich, es wäre fair, mir nicht wesentlich schlechtere Konditionen anzubieten.

Schlechte Qualität kann hohe Folgekosten haben (Kommunikation funktioniert nicht).

Mehrsprachigkeit allein garantiert noch keine Translationskompetenz. Argumente wie: „Nur weil ich gut Würstel kochen kann, bin ich noch lange keine Haubenköchin.“ „Nur weil ich in der Garage stehe, bin ich noch lange kein Auto.“ „Man kann sich die Wohnung selber tapezieren - aber jemand, der/die das drei Jahre gelernt hat und seit 25 Jahren professionell macht, wird's vielleicht doch besser können ☺.“

Leistung detailliert beschreiben

Billige Arbeit birgt die Gefahr einer unzureichenden Qualität.

Ich bin Mitglied von UNIVERSITAS Austria, dem Berufsverband für Dolmetschen und Übersetzen. Ich habe eine universitäre Ausbildung/Stehe auf Grund meiner Qualifikationen im öffentlich zugänglichen Verzeichnis (für Dolmetschen/für Übersetzen) von UNIVERSITAS Austria. Ich garantiere Ihnen persönlich eine professionelle Abwicklung Ihres Auftrags.

Verhandlungsbereitschaft deutlich eingrenzen, etwa: Es tut mir leid, das ist mein absoluter Mindestpreis und darunter kann ich nicht gehen, schließlich bin ich hauptberufliche ÜbersetzerIn/DolmetscherIn und muss davon leben. Oder: Ich würde diesen Auftrag sehr gerne übernehmen und kann Ihnen eine gewissenhafte Vorbereitung und professionelle Abwicklung garantieren, aber dafür verlange ich einfach einen gewissen Preis. Oder: Dieser Preis ist fair und nicht überhöht, Sie können sich gerne bei der Wirtschaftskammer oder bei UNIVERSITAS Austria erkundigen.

Unorthodoxe Protestaktionen (Vorsicht: sind u. U. riskant, weil KundInnen darauf nicht unbedingt humorvoll reagieren, sondern auch klagen können!)

Argumente für den Bereich Übersetzen:

Ich liefere Ihnen nicht nur eine Übersetzung, sondern auch eine professionell formatierte Datei.

Ich bin für Sie immer (24/7/365) persönlich verfügbar/für Fragen erreichbar. So können auch durchaus einmal kleine Änderungen unkompliziert eingeschoben werden.

Eine gute Übersetzerin - das bin ich - kann in einer Stunde ca. 30 Zeilen eines mittelschweren Textes übersetzen. Das sind 2 Minuten pro Zeile - ziemlich viel, schließlich muss man bedenken, dass auch Recherche und Überarbeitung Zeit brauchen. Bei einem Basistarif von € 1,80/Zeile sind das € 54/Stunde, also ohnehin ein bescheidener Stundensatz.

Eine alternative Berechnungsbasis erscheint KundInnen u. U. verständlicher (Wörter, Seiten, ...)

Meine Übersetzung inkludiert das Lektorat des Zieltextes (wird von anderen u. U. gesondert verrechnet)

Wenn man KundInnen den Übersetzungsprozess erklärt, wird klar, welche komplexe Aufgabe zu erfüllen ist und dass diese nicht von irgendjemandem, der/die als Qualifikation „Zweisprachigkeit“ hat, durchgeführt werden kann.

Verweis auf die Dauer von für KundInnen verständlichen Teilleistungen (z. B.: Wie lange braucht man, um so einen Text nur abzutippen?).

Schlechte Übersetzungen sind peinlich oder können auch teuer kommen.

Um gute Qualität zu liefern, brauche ich Zeit, das kostet auch etwas.

Eine Übersetzung ist ein dauerhafter Text, der Sie länger begleiten soll, und kein Wegwerfprodukt.

Sie haben sehr viel Zeit und Geld in den Ausgangstext investiert. Sie sollten jetzt nicht am falschen Platz sparen.

Argumente für den Bereich Dolmetschen:

Wenn man KundInnen den Dolmetschprozess erklärt, inklusive der notwendigen Recherchierarbeit, wird klar, welche komplexe Aufgabe zu erfüllen ist und dass diese nicht von irgendjemandem, der/die als Qualifikation „Zweisprachigkeit“ hat, durchgeführt werden kann.

Sie investieren sehr viel Zeit und Geld in die Veranstaltung und deren Vorbereitung (ReferentInnen, Räumlichkeiten, Verpflegung, Unterkunft, Reisekosten, ...). Sie sollten jetzt nicht am falschen Platz sparen.

Rechenbeispiel (weniger für Kunden geeignet als für Argumentationen mit Freunden, die einen für einen Großverdiener halten - oder für Bekannte, die Freundschaftspreise wollen):

1 Dolmetschtag = 7 Stunden

Vorbereitung mindestens noch einmal 7 Stunden -> 14 Stunden

Plus Anreise, Pufferzeit etc. -> 17 Stunden

Preis für Dolmetschtag € 680 durch 17 = € 40

Nach diesem Beispiel beläuft sich der Stundensatz auf € 40, das ist deutlich weniger, als man für eine Massage oder auch beim Frisör bezahlt.

Aspekte, die die Ausgangslage verbessern könnten:

Generelle Verbesserung des Status von TranslatorInnen

Grundwissen über Kosten-/Honorarkalkulation