



Übersetzer und Dolmetscher als Unternehmer

Auf Augenhöhe mit dem Kunden:

Preiskalkulation

Referent: Andreas Rodemann
Wien, den 30. September 2017



Die Themen heute

- Wie berechne ich meinen Stundensatz?
- Welche inneren und äußeren Preisfaktoren spielen eine Rolle?
- Welche auftragsspezifischen Faktoren beeinflussen den Preis?
- Wie berechne ich meinen Wort-, Zeilen- oder Seitenpreis?
- Warum sind die Zahlungsbedingungen so wichtig?
- Welche Funktion hat Skonto?
- Wie gehe ich sinnvoll mit Rabatten um?
- Wie erkläre ich dem Kunden, warum ich einen bestimmten Preis nehmen muss?



Welcher Stundensatz ist für einen Übersetzer/Dolmetscher mit Standort Österreich angemessen?

bis 15 Euro?

bis 25 Euro?

bis 35 Euro?

über 40 Euro?



Denkfehler

bis 15 Euro:

Viel zu wenig, aber aufgrund bisheriger Erfahrungen verständlich!

- Studentische Aushilfsjobs, Angestelltenverhältnis

bis 25 Euro:

Immer noch zu wenig!

bis 35 Euro:

Denkt wie ein Unternehmer!

über 40 Euro:

Jetzt wird es realistisch!



Alles selbst erwirtschaften

- Der selbstständige Unternehmer muss alle Kosten selbst erwirtschaften:
 - Eigenes Gehalt
 - Steuern
 - Einkommensteuer
 - Kommunalsteuer (nur Unternehmen mit Angestellten)
 - Körperschaftssteuer (juristische Personen)
 - Sozialversicherung
 - Betriebskosten
 - Rücklagen

Wie finde ich jetzt meinen Preis?



Welche privaten Kosten habe ich?

Kostenart:

Miete (ggf. anteilig):

PKW:

Versicherungen:

Lebenshaltung:

Kommunikation (ggf. anteilig):

Kleidung:

Literatur:

Geldverkehr (ggf. anteilig):

Sonstiges:

Meine Kosten:

600 EUR

200 EUR

25 EUR

300 EUR

20 EUR

50 EUR

50 EUR

10 EUR

200 EUR

⇒ **Gesamtkosten:**

1 455 EUR



Welche betrieblichen Kosten habe ich?

Kostenart:

Miete (ggf. anteilig):

PKW:

Versicherungen:

Bürobedarf:

Kommunikation (ggf. anteilig):

Weiterbildung:

Fachliteratur:

Geldverkehr:

Verbandsmitgliedschaften:

Werbematerialien:

PC Hard-/Software (AfA beachten):

Absetzung für Abschreibung (AfA):

WKO-Beitrag (AfA):

Meine Kosten:

150 EUR

100 EUR

25 EUR

100 EUR

30 EUR

50 EUR

20 EUR

10 EUR

20 EUR

20 EUR

25 EUR

50 EUR

15 EUR

⇒ **Gesamtkosten:**

615 EUR



Kosten und Gewinn

Kostenart:

	Meine Kosten	
	pro Monat	pro Jahr
Private Kosten (nicht steuerermäßigend):	1 455 EUR	17 460 EUR
Betriebliche Kosten (steuerermäßigend):	615 EUR	7 360 EUR
Gewinn ((erstmal) nicht steuerermäßigend):	750 EUR	9 000 EUR

⇒ **Gesamtkosten einschl. Gewinn:**

2 820 EUR

33 820 EUR



Welche Einnahmen brauche ich?

Kostenart:

Monatlich netto:

2 820 EUR

⇒ **Jährlich netto:**

33 820 EUR

Einkommensteuer:

7 575 EUR

Sozialversicherung:

8 580 EUR

Kirchenbeitrag:

375 EUR

⇒ **Gesamteinnahmen:**

50 350 EUR

- ⇒ Zur Deckung der laufenden Kosten müssen jeden Monat **EUR 4 195,50** eingenommen werden.
- ⇒ Kalkulation der mindestens zu berechnenden Preise



Berechnung des Stundensatzes

- 4 195,50 Euro/Monat
 - Ermittlung der Arbeitstage pro Jahr:
 - 365 Kalendertage
 - 102 Wochenendtage
 - 12 Feiertage (bundeslandabhängig)
 - 25 Urlaubstage (gesetzlicher Mindesturlaub)
 - 10 Krankheitstage
 - 36 Administrationstage
 - 12 Weiterbildungstage
- = 169 Arbeitstage pro Jahr/14 Arbeitstage pro Monat
- = 111 produktive (fakturierbare) Arbeitsstunden pro Monat

$$\frac{4195,50 \text{ EUR}}{111 \text{ Stunden}} = 37,80 \text{ EUR pro Stunde}$$



Innere Preisfaktoren

Welche inneren Faktoren bestimmen den Preis?

preissenkend	preiserhöhend
niedrige eigene Kosten	hohe eigene Kosten
allgemeines Fachgebiet	anspruchsvolles Fachgebiet
verbreitete Sprachkombination	seltene Sprachkombination
	Zahlungsbedingungen: <ul style="list-style-type: none">• Rabatt• Skonto• Zahlungsziel



Äußere Preisfaktoren

Welche äußeren Faktoren bestimmen den Preis?

preissenkend	preiserhöhend
Kundenkreis: <ul style="list-style-type: none"> • Privatpersonen • Agenturen 	Kundenkreis: <ul style="list-style-type: none"> • Unternehmen
Zielmarkt: <ul style="list-style-type: none"> • Ausland mit niedrigem Preisniveau 	Zielmarkt: <ul style="list-style-type: none"> • Inland • Ausland mit hohem Preisniveau
Wettbewerb: <ul style="list-style-type: none"> • Wer ist der Wettbewerber? • Standort mit niedrigem Preisniveau 	Wettbewerb: <ul style="list-style-type: none"> • Wer ist der Wettbewerb? • Standort mit hohem Preisniveau
Spezialisierungsgrad: <ul style="list-style-type: none"> • Geringe Spezialisierung <ul style="list-style-type: none"> ⇒ großes Auftragspotenzial ⇒ höherer Wettbewerb 	Spezialisierungsgrad: <ul style="list-style-type: none"> • Hohe Spezialisierung <ul style="list-style-type: none"> ⇒ niedrigeres Auftragspotenzial ⇒ geringerer Wettbewerb



Auftragsspezifische Preisfaktoren

Welche auftragsspezifischen Faktoren bestimmen den Preis?

preissenkend	preiserhöhend
allgemeines Thema	anspruchsvolles Thema
einfacher Schwierigkeitsgrad	komplexer Schwierigkeitsgrad
	Ausgangstextaufbereitung
	Extras und Sonderwünsche: <ul style="list-style-type: none">• Formatierung• Korrektur/Lektorat• Translation Memory• Terminologie• Quelldateiformat• Dringlichkeit• CMS-Systeme• DTP



Preisbasis

- Jetzt kenne ich meinen Stundensatz, und nun?
 - Entscheidung, auf welcher Basis ich anbieten will
 - Quelltext oder Zieltext?
 - Pro Wort, Normzeile oder Normseite?
 - Normzeile: 55 Zeichen (Anschläge) inklusive Leerzeichen
 - Normseite: 1 500 Zeichen (Anschläge) inklusive Leerzeichen
 - Pro Arbeitsstunde oder Arbeitstag?
 - Pauschalpreis oder Einzelpreise?
 - Festpreis?
- ⇒ Arbeitsleistung (Wörter, Normzeilen, Normseiten) pro Stunde ermitteln



Preis je Einheit

$$\frac{\text{Stundensatz}}{\text{Arbeitsleistung}} = \text{Preis je Einheit}$$

- Wörter (2 400/Tag): $\frac{37,80 \text{ EUR}}{300 \text{ W}} = 0,126 \text{ EUR/Wort}$
- Normzeilen (240/Tag): $\frac{37,80 \text{ EUR}}{30 \text{ NZ}} = 1,26 \text{ EUR/Normzeile}$
- Normseiten (9/Tag): $\frac{37,80 \text{ EUR}}{1,125 \text{ NS}} = 33,60 \text{ EUR/Normseite}$
- Nach Zeitaufwand: $\text{Geschätzter Zeitaufwand} \times \text{Stundensatz}$



Zahlungsbedingungen

- Zahlbar sofort netto Kasse
- Zahlbar innerhalb von 30 Tagen ab Rechnungseingang
- Zahlbar innerhalb von 30 Tagen ab Rechnungsdatum
- Zahlbar innerhalb von 30 Tagen ab Rechnungsdatum, bei Zahlung innerhalb von 10 Tagen 3 % Skonto
- Zahlbar innerhalb von 30 Tagen ab Rechnungsdatum, bei Zahlung innerhalb von 10 Tagen 3 % Skonto, bei Zahlung innerhalb von 20 Tagen 2 % Skonto



Zahlungsziele

- Zahlungsziele sind ein Kredit des Dienstleisters an den Kunden
- Kreditkosten (Zinsen) mit einkalkulieren

Beispiel: Rechnungsbetrag: EUR 1 000,00
Kontokorrentzinssatz: 12 %

$$\text{Zinsbetrag} = \frac{\text{Kapital} \times \text{Zinssatz} \times \text{Anzahl Tage}}{100 \times 360} = z = \frac{k \times p \times t}{100 \times 360}$$

$$z = \frac{1000 \times 12 \times 1}{100 \times 360} = \frac{12000}{36000} = 0,33$$

- ⇒ Jeder Tag, den der Rechnungsbetrag später eintrifft, kostet **EUR 0,33!**
- ⇒ Je kürzer das Zahlungsziel, desto besser!
- ⇒ Bei längeren Zahlungszielen Zinsen auf den kalkulierten Preis aufschlagen!



Besondere Zahlungsbedingung: Skonto

- Leistungsempfänger motivieren, früher zu zahlen
 - Vorteile:
 - Gewinn durch Vermeidung von Sollzinsen
 - Liquidität
 - Geringerer Verwaltungsaufwand für Zahlungsüberwachung
 - Nachteile:
 - Empfundener Verlust durch Verzicht auf Teil des Rechnungsbetrags
- ⇒ Verlust durch Aufschlag des Skontobetrags auf den Rechnungsbetrag vermeiden!
- ⇒ Denn Skonto ist kein Rabatt, sondern ein (Wucher)-Zins auf den Rechnungsbetrag für Ausnutzung des Zahlungsziels!



Kundenvorteil

Was hat der Kunde vom Skonto?

Beispiel: Zahlungsziel 30 Tage, Skontosatz 3 %, 10 Tage

$$\text{Effektiver Jahreszins} = \frac{100}{100 - \text{Skontosatz}} \times \frac{360 \times \text{Skontosatz}}{\text{Zahlungsziel} - \text{Skontofrist}}$$

$$\text{Effektiver Jahreszins} = \frac{100}{100 - 3} \times \frac{360 \times 3}{30 - 10} = 55,67 \%$$

- ⇒ Effektiver Jahreszins = Zinssatz für geminderten Rechnungsbetrag, wenn Skonto nicht genutzt wird.
- ⇒ Kunde muss ggf. Kredit aufnehmen, um früher zu zahlen.
- ⇒ Selbst Kontokorrentkredit mit 9-14 % ist günstiger für den Kunden.



Rabatt

- Rabatt, mein Freund, das lass dir sagen, wird vorher einfach draufgeschlagen!
- Rabattformen:
 - Treuerabatt
 - Erstbestellerrabatt
 - Mengenrabatt
 - Umsatzbonus
 - Sonderrabatt
 - Saison, Aktion, Region, Kunde, Verhandlung
- Sparsam mit Rabatten umgehen: zwischen 3 % und 10 %
- Wer zu hohe oder zu häufige Rabatte gewährt, wird unglaubwürdig und unseriös!
- Alternativ: Geringeren Leistungsumfang anbieten



Zahlungsausfälle

- Zahlungsausfälle nicht auf die leichte Schulter nehmen!
- Recherche der Auftraggeber (siehe Linkliste am Ende)
- Vorhin: Einkalkulierter Gewinn = 750 EUR/Monat
- ⇒ 750 EUR/112 Std. = 6,70 EUR/Std.
- ⇒ Zahlungsausfall von 750 EUR = Verlust des Gewinns eines ganzen Monats!
- ⇒ Nächster Monat: Arbeiten, nur um Verlust durch Gewinn auszugleichen!
- ⇒ Konsequente Zahlungsüberwachung!
- ⇒ Kosten für Mahnbescheid und Vollstreckungsbescheid trägt der Schuldner!



Preisargumentation

- Seriös auftreten!
- Wettbewerb nicht schlecht reden!
- Argumentieren, nicht jammern!
 - Leistungsversprechen
 - Welche Leistungen sind im Preis enthalten?
 - Qualität der Dienstleistung:
 - Beachtung der Zielgruppe
 - Beachtung von Sprachvarianten
 - Kulturelle Anpassung
 - Besonderheiten des Textes erfassen und herausstellen
 - Übersetzungsprozess erläutern
 - » Recherchen, genaue Formulierung
 - Besonderer Mehrwert für den Kunden:
 - Übersetzung ist kostenlos durch:
 - » zusätzlichen Gewinn
 - » Kosteneinsparungen



Linklist

- Betaalmoral: <http://groups.yahoo.com/group/betaalmoraal>
- Payment Practices (kostenpflichtig): <http://www.paymentpractices.net>
- Translator Client Review List (kostenpflichtig): <http://www.tcrlist.com>
- Tradpayeur: <http://finance.groups.yahoo.com/group/tradpayeur>
- Zahlungspraxis: <http://www.zahlungspraxis.info>
- WorldPaymentPracticesFree: <http://finance.groups.yahoo.com/group/WPPF>
- The Checklist: <http://it.groups.yahoo.com/group/the-checklist>
- pp_brazil - Práticas Comerciais de Tradução
http://tech.groups.yahoo.com/group/pp_brasil
- TranslationPaymentWhoWhenWhat
<http://groups.yahoo.com/group/TranslationPaymentsWhoWhenWhat>
- ProZ Blueboard: <http://www.proz.com/blueboard>
- Translation agencies bad practices:
http://www.linkedin.com/groups?gid=1536857&trk=fulpro_grplogo
- Überprüfung USt-Ident-Nr.:
<http://evatr.bff-online.de/eVatR>
http://ec.europa.eu/taxation_customs/vies/vieshome.do



Fragen und Antworten

Zeit für Fragen!

Gern stehe ich auch im Anschluss an diesen Vortrag und auch später für eure Fragen zur Verfügung.

Vielen Dank für eure Teilnahme an diesem Vortrag!
Ich hoffe, dass ich euch einen echten Mehrwert bieten konnte.



Vielen
Dank für eure
Aufmerksamkeit.

Danke!