11 häufige Irrtümer zur Berufsausübung freiberuflicher Übersetzer

So – und nicht anders?

Angehende wie etablierte Übersetzer werden oft mit den Tipps und Tricks anderer Übersetzer konfrontiert. Auch gibt es häufig Ratschläge und Meinungen von Außenstehenden, die gerade zu Beginn der Freiberuflichkeit gern gesehen sind. Hinsichtlich der Umsetzung belehrt uns die Praxis allerdings oft eines Besseren, so die Erfahrung von Kay Hattwig.

Als Freiberufler erfahren wir oder hören wir uns gelegentlich um, wie andere Kollegen und Selbstständige arbeiten, wie sie mit Kunden umgehen und welche digitalen und persönlichen Wege sie nutzen, um neue Aufträge an Land zu ziehen. Neulinge, die noch nicht genau wissen, ob sie überhaupt in die Freiberuflichkeit starten oder lieber eine Festanstellung anstreben sollen, sind dankbar für die Ratschläge und Ansichten anderer zur Freiberuflichkeit im Allgemeinen.

Viele gut gemeinte Tipps und landläufige Meinungen, die wir aus unserer Umwelt erhalten, sind aber nicht immer für jeden empfehlenswert, sondern sollten durchaus zunächst kritisch hinterfragt werden. Aus langjähriger Erfahrung habe ich meine eigenen Methoden gewählt, die sicher ein wenig von den oft gehörten Ratschlägen abweichen. Für mich haben sie sich bewährt. Nachfolgend versuche ich, als Irrtümer bezeichnete Tipps und Ratschläge sowie Ansichten zu beurteilen und zu widerlegen (wobei die Reihenfolge keine Gewichtung darstellen soll):

Irrtum 1: Eine hohe Qualifikation ist Garant für beruflichen Erfolg

Zweifelsohne bildet eine hohe Qualifikation die Grundlage für die erfolgreiche Ausübung eines Berufs. Sie ist jedoch zu wenig, wenn andere Kompetenzen und Begabungen nicht bzw. unzureichend vorhanden sind: In der Freiberuflichkeit müssen wir uns ständig vermarkten, Kontakte knüpfen, flexibel und zuverlässig sein und auf andere Menschen – vor allem auf unsere Kunden – sympathisch wirken, um an Aufträge zu gelangen. Auch der Standort kann eine Rolle spielen, wenn es um die Zahl und Qualität von Aufträgen geht. Nicht zuletzt müssen wir uns immer wieder in neue Themen einarbeiten und über ein breites Allgemeinwissen verfügen, um entsprechende Ergebnisse zu liefern.

Irrtum 2: Freiberuflichkeit und Privatleben muss man klar trennen

Ja und nein. Als Selbstständige arbeiten wir selbst und ständig, so ein Sprichwort. Und gerade deshalb brauchen wir Auszeiten, in denen wir nicht übersetzen. Wer jedoch freiberuflich tätig ist oder es werden möchte, sollte wissen, dass eine eindeutige Trennung wie im Angestelltenverhältnis nur schwer möglich ist, wenn man entsprechend verdienen und Kunden behalten möchte. Wir haben eben kein garantiertes Einkommen, sondern werden leistungsabhängig bezahlt. Unsere Branche tickt schnell, und es ist nichts Ungewöhnliches, dass Kunden noch „auf den letzten Drücker“ vor Feierabend oder kurz vor dem lang ersehnten Wochenende einen Auftrag für uns haben. Wer meint, er könne jetzt ohne Wenn und Aber auf sein Privatleben pochen, weil ja Wochenende bzw. Feierabend ist, läuft Gefahr, Kunden im Stich zu lassen.

Auch gibt es viele Kollegen, die am frühen Abend oder am Wochenende aus Prinzip keine E-Mail beantworten, weil sie ja eben „frei“ haben. Wer klug ist, antwortet in dringenden Fällen auch nach Feierabend im Rahmen des Privatlebens.

Irrtum 3: Man muss seine Kunden erziehen

Ein immer wieder gehörter Ratschlag. Kunden sollten erzogen werden, wenn es um allzu dringliche Liefertermine oder Sonderwünsche wie Formatierungen geht.

Man kann sicherlich einen konstruktiven Dialog mit Kunden führen und um Entgegenkommen (zum Beispiel mehr Zeit zur Ausführung) und Mithilfe (zum Beispiel Bereitstellung der Daten in bearbeitbaren Formaten) bitten. Wer aber in Kategorien wie „Erziehen“ denkt, darf sich nicht wundern, wenn er langfristig den Kunden nicht mehr hat. Kunden haben bestimmte Bedürfnisse, und, wie viele auch in der Angestelltenwelt erfahren haben, ist man

trotz hoher Fachkenntnisse eben doch austauschbar, sofern man Arbeiten nicht nach den Vorstellungen des Kunden ausführen kann bzw. will.

Irrtum 4: Rechnungen überweisen und ähnlichen Bürokram erledige ich immer an einem bestimmten Wochentag

Solche starren Regeln scheinen oft Methode zu haben – insgesamt sind sie aus meiner Sicht eher unklug, da der Beruf des Übersetzers absolute Flexibilität erfordert. Wer plötzlich an „seinem" Tag, an dem er immer Rechnungen bezahlt und Routinen erledigt, mit Aufträgen überschüttet wird, verliert den Überblick und kommt aus dem Konzept. Besser: Rechnungen und bestimmte Routinetätigkeiten erledigen, wenn etwas Luft ist, und nicht nach irgendwelchen Regeln vorgehen. Werden beispielsweise Rechnungen gleich nach Eingang ins Online-System mittels Terminüberweisung eingegeben, vermeidet man es, welche zu übersehen. Außerdem ist eine tägliche Mischung aus Verwaltungs- und Übersetzungstätigkeit abwechslungsreicher, als einen Tag nur das eine oder nur das andere zu machen.

Irrtum 5: Bei der Untervergabe von Aufträgen bezahle ich andere erst, wenn ich selbst das Geld habe

Grundsätzlich gilt das, was man vereinbart hat. Wenn 14 oder 30 Tage Zahlungsziel ausgehandelt wurden, muss man sich daran halten. Ist über das Thema nicht verbindlich gesprochen worden, gilt das, was auf der Rechnung steht. Natürlich ist es verständlich, dass nicht jeder bei der Weitergabe eines Großauftrags von 5.000 Euro diesen Betrag auslegen kann, so dass viele einen verspäteten Zahlungserhalt akzeptieren würden, wenn es vorab geklärt wurde. Ansonsten ist es ratsam, absolut pünktlich und zügig zu zahlen. Wer weiß, dass er sein Geld rasch bekommt, steht auch im Falle dringend benötigter Hilfe zur Verfügung. Freunde macht man sich, indem man schnell zahlt. Wir arbeiten doch auch im Zweifelsfall lieber für den Kunden, der im Gegenzug für unsere zügig erbrachte Leistung uns mit schneller Bezahlung honoriert.
Kurzum: Zur Untervergabe von Aufträgen gehört, dass man Gelder gegebenenfalls auslegen muss und auch in dem Fall, dass der Kunde nicht zahlen kann, für das Risiko des Ausfalls einsteht.

Irrtum 6: Kollegen sind nur Kollegen

Andere Übersetzer können auch Auftraggeber, also unsere Kunden, sein, die genauso mit Hochachtung zu behandeln sind wie unsere Direktkunden aus der Industrie und Wirtschaft oder wie Übersetzungsagenturen. Häufig kommen die besten Aufträge von Kollegen, die uns aufgrund ihrer eigenen Erfahrung hervorragend einschätzen können.

Irrtum 7: Als Freiberufler hat man viele Freiheiten

Es hört sich so schön an: Als Freiberufler können wir am Strand liegen und mit dem Notebook nebenbei ein bisschen übersetzen. Oder dass es doch so schön ist, tagsüber im Garten zu sein, während Angestellte im Büro schwitzen müssen. Wir hätten ja völlig freie Zeiteinteilung. Leider ist das die Einschätzung vieler Außenstehender. Wer den Beruf des Übersetzers ausübt, weiß, dass diese Vorstellung nicht zutrifft. Unsere Tätigkeit ist von Lieferterminen geprägt, die meist eher knapp als üppig sind und unbedingt eingehalten werden wollen. Ferner verlangt unsere Arbeit Konzentration, die nicht unbedingt am Karibikstrand möglich ist. Doch natürlich gibt es auch Frei-

Anzeige

MG lingua

Kompetent. Individuell. Schnell.
Sie übersetzen diese Wörter ohne Probleme in andere Sprachen.
Wir übersetzen für Sie den Versicherungs- und Versorgungsdschungel.

Günstige Beiträge. Höhere Leistungen.
Die MG Denzer GmbH ist Ihr unabhängiger Versicherungsmakler.

MG Denzer GmbH • Otto-Haug-Str.18 • 75378 Bad Liebenzell • 07052-9247-0 • info@mg-denzer.de • www.mg-lingua.de

räume, die Angestellte eben nicht haben, beispielsweise, wenn ein Auftrag abgeschlossen ist und eben nicht gleich der nächste wartet. Das sollte man sich dann auch einmal zunutze machen und die freie Zeit genießen, anstatt sofort in Panik und angstvolles Grübeln zu verfallen. Bei guter, kontinuierlicher Akquise und einem Stamm zufriedener Kunden wird der nächste Auftrag kommen – manchmal schneller als erwartet.

Irrtum 8: Nichts geht über soziale Netzwerke im Internet, um beruflich weiterzukommen

Soziale Netzwerke wie Facebook, XING oder LinkedIn sind zweifelsohne eine spannende Angelegenheit: Man kann seine Auftraggeber oder Kollegen, sofern man sie bisher nicht persönlich getroffen hat, auf einem Profilfoto sehen und sich so einen ersten Eindruck verschaffen. Bei XING und LinkedIn hat man im Regelfall auch Zugriff auf die Kontaktdaten und bekommt einen kleinen Überblick über die beruflichen Stationen. Außerdem laden diverse Foren ein, sich fachlich auszutauschen. Doch insgesamt sind solche Plattformen bestenfalls eine praktische Ergänzung zu real existierenden Kontakten. Die FAZ demonstrierte dies am Beispiel XING in einem Artikel unter dem Titel „XING – Die große Zeitvernichtungsmaschine", in dem beschrieben wurde, dass soziale Gemeinschaften eher wenig bringen, wenn es darum geht, Aufträge an Land zu ziehen. „Für berufliche Zwecke erscheint uns XING kaum geeignet, denn Kontrakte und Kontakte machen wir immer noch persönlich und am Telefon", so das Ergebnis. Verlieren Sie daher nicht zu viel Zeit auf solchen Websites, sondern knüpfen und pflegen Sie Kontakte lieber persönlich. Besuchen Sie Kunden, melden Sie sich zu Seminaren an, gehen Sie auf Messen etc.

Irrtum 9: Netten Kunden sollte man oft einen Gefallen tun

Jeder hat es bestimmt schon erlebt: Einige Kunden haben kurz vor Fertigstellung der Übersetzung den Ausgangstext noch einmal „leicht überarbeitet" und bitten uns nun (durchaus höflich), die Änderungen im 20-seitigen Dokument nachzuvollziehen, um dann die Übersetzung zu überarbeiten. Leider kann so eine Arbeit, einschließlich Schriftwechsel und Telefonaten, gut und gerne einige Stunden in Anspruch nehmen. Da es sich aber um einen guten Kunden handelt, der dazu noch nett ist, sind wir geneigt, ihm einen solchen Gefallen zu tun. Allerdings sei hier darauf hingewiesen, dass wir von unserer Arbeit leben und unsere kostbare Zeit nutzen müssen, um neue Aufträge zu bearbeiten oder um einfach einmal eine Auszeit zu nehmen. Merke: Wer von seinem Beruf leben will, muss umfangreichere Leistungen in Rechnung stellen – nett sein kann man trotzdem.

Irrtum 10: Ich brauche unbedingt ein CAT-Tool

Es ist richtig, dass einige Textsorten, vor allem im technischen Bereich, CAT-Tools erfordern, um konsistent arbeiten zu können. Auf vielen Gebieten sind CAT-Tools jedoch nicht notwendig. Wer zum Beispiel vorrangig kreative Texte aus dem Bereich der Werbung übersetzt oder einfach Kunden hat, deren Texte keine Wiederholungen aufweisen, braucht kein solches Tool. Und wenn: Der Markt ist vielfältig, es ist wichtig, sich vorab einen Überblick über die verschiedenen Systeme zu verschaffen und im konkreten Fall abzuwägen, welches bzw. ob ein CAT-Tool wirklich die Investition wert ist.

Irrtum 11: Ich brauche unbedingt ein Wörterzählprogramm

Auch wenn diese Programme genauer zählen sollen als die Zählfunktion in Microsoft Word, können sie in der Praxis auch zu unnötigen Diskussionen mit Kunden führen: Dann nämlich, wenn Kunden die in Rechnung gestellten Zeilen oder Wörter selbst nachvollziehen wollen, was sie durchaus gern tun. Wer dann andere Werte angibt als der Auftraggeber herausbekommt, gerät schnell in Erklärungsnot.

Fazit

Sicherlich sind meine Ratschläge, Tipps und Empfehlungen nicht für jeden eins zu eins übernehmbar, sie stellen jedoch eine kritische Auseinandersetzung mit den gängigen Meinungen zu unserem Berufsbild und unserer Tätigkeit dar und bieten eine andere Sichtweise der Dinge. *www.kayhattwig.de*

Kay Hattwig
Kay Hattwig, BDÜ-Mitglied seit 2005, ist staatlich anerkannter und gerichtlich ermächtigter Übersetzer für die englische Sprache und hat einen Bachelorabschluss in „International Business Communication". Fachgebiete: Werbung, Wirtschaft, Marketing und Urkunden (beglaubigte Übersetzungen). Das Übersetzungsbüro von Kay Hattwig befindet sich in der Nähe von Braunschweig. www.kayhattwig.de