

Zusammenarbeit mit Agenturen bzw. Sprachdienstleistern

Hinweise für die tägliche Praxis

Als Unternehmer/-innen haben freiberuflich tätige Übersetzer/-innen oder Dolmetscher/-innen* jeden Tag mit Kunden zu tun, denen sie ihre Dienstleistungen zu einem angemessenen Preis verkaufen möchten. Ihre Kunden sind dabei Einzelpersonen, Firmen oder Organisationen, die wiederum ein direkter Endkunde sind oder als Agenturen bzw. Sprachdienstleister auftreten.

Im Prinzip gelten für die Zusammenarbeit mit anderen Übersetzungsdienstleistern, Unternehmen oder Agenturen bzw. Sprachdienstleistern die gleichen grundlegenden Regeln wie bei Direktkunden. Ein paar entscheidende Unterschiede aber sollen herausgearbeitet werden, vor allem, weil das Thema Agenturen häufig ausschließlich negativ diskutiert wird: Die Bezeichnung „Agentur“ wird dann mit Unternehmen gleichgesetzt, die unangemessen hohe Provisionen einstreichen, obwohl sie eine reine Vermittlertätigkeit ausüben und keinerlei eigene Wertschöpfung für den Auftrag erbringen. Dagegen kann sich die Zusammenarbeit mit professionellen Sprachdienstleistern, die die Leistung des Freiberuflers unterstützen und ergänzen, als vorteilhaft erweisen.

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, Sprachdienstleister, Sprachdienst, Dolmetscherbüro, Übersetzungsbüro, Übersetzungs- und Dolmetscherdienst etc. Es lässt sich allein aus dem Namen weder Seriosität, Qualität oder Größe des Unternehmens erkennen, noch kommt zum Ausdruck, ob es sich um ein reines Vermittlungsbüro („Makler“) oder um einen Sprachdienstleister handelt.

Als Vermittler können durchaus auch Einzelpersonen auftreten, also Kollegen oder Kolleginnen, die als freiberufliche Übersetzungsdienstleister zusammen mit anderen einen Auftrag bearbeiten möchten oder sich eine Gebühr für die Vermittlung solcher Aufträge zahlen lassen, die sie – z. B. aufgrund des Umfangs, der Sprache, der Terminierung – nicht selbst bearbeiten können. Hier soll sich also für eine Seite der Kontakt auszahlen, während der anderen die Marketingarbeit oder konkrete Akquisition erspart bleibt.

Dies kann eine gute Kooperationslösung sein, soweit unter dem Strich ein angemessener Preis für die zu leistende Übersetzer- oder Dolmetscherarbeit steht. Wichtig in diesem Fall zu klären ist, ob es um eine Unterbeauftragung oder Kooperation geht: Handelt es sich also um die vollständige Weitergabe des Auftrags und des Kundenkontakts oder wird während der Auftragsabwicklung jede Aktion über den Vermittler laufen, von Rückfragen bis zur Rechnungsstellung? Erbringt der Vermittler noch andere Leistungen im Rahmen des Auftrags?

** Wir haben im weiteren Verlauf dieses Dokuments auf die parallele Verwendung von femininer und maskuliner Form verzichtet, um die Lesefreundlichkeit zu verbessern. Gemeint sind jeweils beide Geschlechter.*

NACHTEILE

- Der Erbringer der qualifizierten Dolmetscher- oder Übersetzungsleistung erhält in der Regel ein **relativ niedriges Honorar**, weil der Vermittler einen Abschlag einbehält. Dessen Höhe ist nicht immer durch entsprechende zusätzliche Leistungen gerechtfertigt und der allgemeine **Preisdruck** wird im Konkurrenzkampf unter den Agenturen erhöht.
- Gewarnt sei vor der unüberlegten Beantwortung von E-Mails, in denen der Adressat nicht persönlich angesprochen und der Auftrag nicht hinreichend beschrieben ist, weil hier oft nur nach dem **billigsten Angebot** gesucht wird.
- Verträge von Agenturen können durch überzogene Ausgestaltung des **Kundenschutzes** und der professionellen Vertraulichkeit Hindernisse für die eigene berufliche Entwicklung darstellen.
- Das Auftragsvolumen von großen Agenturen kann so hoch sein, dass man als Freiberufler darauf achten muss, sich nicht von einem oder zwei Unternehmen abhängig zu machen. Ein zu hoher Umsatz mit nur einem Auftraggeber birgt aus rechtlicher Sicht die **Gefahr der Scheinselbstständigkeit**, widerspricht aus unternehmerischer Sicht dem Gebot einer breiten Kundenbasis zur Minimierung des wirtschaftlichen Risikos und schränkt aus persönlicher Sicht die Freiheit ein, auf den Kunden verzichten zu können, wenn beispielsweise der Preisdruck direkt an den Übersetzer oder Dolmetscher weitergegeben wird.
- Bei reinen Vermittlern gibt es **kein Feedback** und der Übersetzer oder Dolmetscher hat **keinen Einfluss auf die Qualitätskontrolle**.
- Die unternehmerische Kompetenz wird vernachlässigt.**
- Das Wissen um den eigenen Marktwert geht verloren.**

Daher können auch Vorteile aus einer Zusammenarbeit mit Sprachdienstleistern, die einen Mehrwert bieten (siehe dort) letztlich zu Nachteilen werden, wenn man sich gar nicht mehr um die eigene Marktposition und Kundenkontakte kümmert. Jeder einzelne Übersetzer und Dolmetscher muss sich diese Fragen stellen:

- Ist wirklich Verlass auf regelmäßige Beauftragung und rechtfertigen die Bezahlung und der Service auf Dauer das Abhängigkeitsverhältnis?
- Ist es vorstellbar, über die Kernkompetenz des Übersetzens oder Dolmetschens hinaus selbst zusätzliche Dienstleistungen zu verkaufen?

Bedenken sollten Freiberufler die Möglichkeiten einer eigenen, gestärkten Position durch:

- Weiterqualifizierung
- Knüpfen von Netzwerken mit Kollegen und Kolleginnen für Kooperationen
- eigene Zertifizierung nach ISO 17100

MÖGLICHE VORTEILE

Leistungen der vermittelnden Personen oder Unternehmen, die als professionelle Übersetzungs-/ Sprachendienstleister arbeiten, können umfassen:

- 🌐 Marketing und Akquisition, Kundenpflege/Aftersales etc.
- 🌐 ISO-Zertifizierung für den Kundenanspruch
- 🌐 Aushandlung der (realistischen) Terminvorgaben
- 🌐 Bereitstellung von Terminologie und Hintergrundwissen
- 🌐 Klärung von Rückfragen beim Kunden
- 🌐 Erleichterung technischer Arbeitsprozesse: Umformatierungen und Dateientransfer in der Vor- und Nachbereitung; Unterstützung bei Übersetzungstools und sonstigen translatorischen Hilfsmitteln; Einbindung von Stylesheets, Designvorgaben, 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

Für einen Markteinstieg als Anbieter translatorischer Dienstleistungen kann diese Zusammenarbeit nützlich sein, weil sich der Marktneuling so in einzelne sprachliche, fachliche und technische Bereiche einarbeiten kann und einen Marktüberblick erhält, evtl. auch durch Beteiligung an sehr umfangreichen oder multilingualen Projekten für Großkunden, die oft regelmäßig im gleichen Bereich Translationsbedarf haben. Erfahrungen in kollegialer Kooperation werden über die freie Mitarbeit gesammelt.

Auch für etablierte Freiberufler gibt es gute Gründe, passende Sprachendienstleister im Kundenstamm zu haben. Anders als Direktkunden erwartet keine Agentur, dass man jeden Auftrag annimmt. Man kann solche Aufträge als Lückenfüller nutzen und bei anderweitiger Auslastung ohne schlechtes Gewissen ablehnen.

Außerdem gibt es Textsorten, die fast ausschließlich über Agenturen abgewickelt werden. Hierzu gehören Beipackzettel für Arzneimittel, deren Inhalte und Formulierungen in allen Sprachen bestimmten behördlichen Vorlagen entsprechen müssen, sowie technische Handbücher für Produkte, die in mehreren Ländern gleichzeitig auf den Markt gebracht werden, sodass Übersetzungen, Korrekturläufe und Qualitätsprüfungen in einem engen Zeitrahmen für viele Sprachen parallel stattfinden müssen.

WICHTIGE PUNKTE für eine Kooperation mit Agenturen bzw. Sprachdienstleistern

Generell ist anzuraten, zunächst die **Seriosität** des anfragenden Unternehmens zu ermitteln.

Dazu ein paar aussagekräftige Anhaltspunkte:

- ✓ Das Unternehmen ist ISO-zertifiziert und/oder gehört zum Verband der Qualitätssprachendienste (in Deutschland) 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 (Anfrage bei „Zahlungspraxis“ (Yahoo-Gruppe) oder „Payment Praxis“ (<http://www.paymentpractices.net>) oder im BlueBoard von Proz.com).

Wichtig ist eine **schriftliche Auftragsvergabe**/-annahme/-bestätigung mit allen notwendigen Details. Ein schriftlicher Vertrag regelt grundlegende Punkte wie realistische Termine, ein angemessenes Honorar, Referenzmaterial, Feedback, Vertraulichkeit, Haftung, das Recht des Übersetzers auf Nachbesserung usw. sowie gegebenenfalls auch Urheberrecht.

Hierzu sowie zu den Themenbereichen AGBs und Gerichtsstandsvereinbarungen noch einige Erläuterungen:

- Die **Preisgestaltung** sollte alle Leistungen über das Übersetzen/Dolmetschen hinaus berücksichtigen und ggf. die separate Abrechnung getrennt berechenbarer Leistungen vorsehen.
- Eine **Rechnungstellung** erfolgt in der Regel an die Agentur, mit der der Vertrag abgeschlossen wurde, so dass diese für deren Bezahlung auch direkt verantwortlich ist. Es gibt also keinen Grund für den Übersetzungsdienstleister, eine Zahlungsverzögerung zu akzeptieren, wenn die Agentur erklärt, dass sie auf die eingehende Zahlung ihres Kunden länger warten muss. Auch bei der Haftung gilt, dass die Agentur gegenüber dem Endkunden haftbar ist, der Übersetzer oder Dolmetscher gegenüber der Agentur.
- Welche **allgemeinen Geschäftsbedingungen** (diejenigen der Agentur oder des Freiberuflers) gelten sollen, ist verhandelbar und der vertraglichen Vereinbarung zugänglich. Es gibt keinen grundsätzlichen Vorrang der Geschäftsbedingungen der Übersetzungsagentur.

Allgemeine Geschäftsbedingungen werden nur dann Bestandteil eines Vertrages, wenn durch den Verwender bei Vertragsschluss ein ausdrücklicher Hinweis auf die AGBs erfolgt und die andere Vertragspartei die Möglichkeit hat, in zumutbarer Weise von ihrem Inhalt Kenntnis zu nehmen und mit der Geltung einverstanden ist. Tritt das Problem sogenannter kreuzender AGBs auf (d. h., senden beide Parteien ihre AGBs jeweils an den anderen Teil, ohne dass eine Einigung darüber erfolgt, welche AGBs gelten sollen), so werden keine der AGBs Vertragsbestandteil, soweit diese sich widersprechen. Nur soweit die AGBs übereinstimmende Regelungen enthalten, werden sie auch Vertragsbestandteil.

- Gerichtsstandsvereinbarungen** in AGBs: Wenn der Übersetzer oder Dolmetscher als Einzelperson und nicht als Kaufmann im Sinne des Gesetzes bzw. als GmbH auftritt, ist der zuständige Gerichtsstand für Klagen, die sich gegen den Übersetzer oder Dolmetscher richten, der seines Wohnsitzes. Davon abweichende Bestimmungen in den allgemeinen Geschäftsbedingungen des Sprachendienstleisters/der Übersetzungsagentur sind unwirksam.
- Vorsicht ist geboten bei der Weitergabe von **Lebensläufen**, wenn kein konkreter Auftrag vorliegt. Es könnte hier lediglich ein Übersetzerstamm aufgebaut werden, der z. B. bei EU-Ausschreibungen zum Nachweis der Zusammenarbeit mit qualifizierten Übersetzern dient, ohne dass diese Übersetzer tatsächlich beauftragt werden.

- 🌐 Gänzlich abzuraten ist von der Ausstellung von **Blankobescheinigungen** über die Richtigkeit und Vollständigkeit einer Übersetzung, weil die Gefahr eines Missbrauchs und damit der Beihilfe zur Urkundenfälschung besteht. (vgl. den Artikel im FORUM I/2016 oder im Internet unter „Aktuelles“: <http://aticom.de/nachrichten/entzug-der-ermaechtigung-wegen-blankobescheinigung/>)

- 🌐 Die **Frage des Urheberrechts** des Übersetzers an einer Übersetzung hängt von der sogenannten „Schöpfungshöhe“ ab, also davon, welchen gestalterischen Spielraum der Übersetzer bei der jeweiligen Übersetzung hat. Wann dies im Einzelfall vorliegt, ist nicht immer ganz eindeutig. In der Regel werden Übersetzungen von rein technischen Texten, die z. B. nahezu vollständig mit Translation-Memory-Systemen erstellt werden, oder einfachen Texten, wie z. B. von Geburtsurkunden, Urheberrechtsschutz abgesprochen. Sind an einer Übersetzung mehrere Übersetzer beteiligt, so können sie Miturheberschaft erlangen.

Handelt es sich um einen strukturierten Prozess nach ISO 17100, so hängt die Urheberschaft bzw. ein mögliches Urheberrecht wohl davon ab, welchen schöpferischen Beitrag der jeweilige Übersetzer zum Übersetzungsergebnis leistet. Beim Vier-Augen-Prinzip wäre nach rechtlicher Einschätzung wohl der Erstübersetzer Inhaber des Urheberrechts und der Korrektor nicht.

- 🌐 Der Übersetzer eines **urheberrechtlich geschützten Werkes** kann über sein Bearbeiterurheberrecht ohne Einwilligung des Schöpfers des Original-Werkes verfügen und unabhängig vom Ausgangstextautor Nutzungsrechte an der Übersetzung einräumen. Der Autor des Ausgangstextes muss dann aber der Verwertung zustimmen. Die Zustimmung ist im Zweifel von der Agentur, die ja auch die weitere Verwertung vornehmen will, einzuholen. Im Zweifel sollte dies aber vertraglich zwischen Agentur und Übersetzer geregelt werden.

