

Preisentwicklung und Preisgestaltung im Übersetzungsbereich

„Reine Lockangebote“

Wer sich mit Übersetzungsdienstleistungen befasst, kommt um das Thema Preisdumping nicht herum. Wie gehen Anbieter und Auftraggeber mit dem Preisdruck bzw. mit Schnäppchen-Angeboten um? Was zeichnet eine seriöse Preisgestaltung aus? Sechs Experten beziehen Stellung.

Zurzeit fallen die Preise, und zwar auf Kosten der Qualität. Diesen Eindruck hat nicht nur Hans Pich, Senior Projektleiter bei der Document Service Center GmbH, gewonnen. Zunehmend werde versucht, Übersetzungsdienstleistungen in Billiglohnländer zu verlagern. Auftraggeber nutzen die Struktur der Branche – die Konkurrenzsituation mit vielen Kleinunternehmen und Freelancern – zu immer weiteren Preissenkungen. „Im Wesentlichen wird dies auf dem Rücken der freiberuflichen Übersetzer ausgetragen, die ein-

fach immer mehr Zeit aufwenden müssen, um ihre Existenz zu sichern.“

Hana Janeckova, bei der RKT Übersetzungs- und Dokumentations-GmbH zuständig für Marketing und Vertrieb, schätzt die Situation ähnlich ein. „Der Preis für eine qualitativ hochwertige Übersetzung ist an der unteren Grenze angekommen. Leider meinen viele, dass es bei guter Qualität noch günstiger geht, was ein Trugschluss ist.“

Dass sich die Preisspirale nicht weiter nach unten drehen wird, glaubt Janusch Brodnicki, Gesellschafter der Jabro GmbH & Co. KG: „Der Konkurrenzkampf ist zwar sehr hoch, trotzdem werden die Preise in Zukunft eher steigen.“ Und zwar schon allein etwa aufgrund der hohen Mieten, die für Büros in Großstädten zu zahlen sind, oder wegen der steigenden Mineralölpreise: „Alles wird teurer, und auch die Übersetzer müssen mehr verdienen, um zu überleben.“

Einen branchenweiten Abwärtstrend kann Gerald Jung, Business-Development-Manager bei der 4-Text Software-Lokalisierung und technische Übersetzungen GmbH, nicht erkennen. Er unterscheidet zwischen Preisen im unteren Bereich (Billiganbieter, geringe Qualität), einem mittleren, gemäßigten Preissegment (gute Standardqualität, Einsatz kundenorientierter Softwarelösungen usw.) und dem obersten Preissegment (spezialisierte Übersetzungen z.B. im juristischen und medizinischen Bereich). Seine Prognose: „Im oberen und unteren Wertebereich der Preisskala wird es zu starken Turbulenzen kommen. Hingegen wird das mittlere, gemäßigte Preissegment eine stabile Umgebung darstellen – allerdings nur für diejenigen Anbieter, die es bisher geschafft haben, durch straffe Konsolidierungsmaßnahmen und eine effiziente Ablaufsteuerung ein belastbares Enterprise-Translation-Management anzubieten.“

↓ AUTOR



Axel Schmidt,
Freier Journalist,
Bad Vilbel, E-Mail:
axel.schmidt@pr-
marcom.net



Hans Pich, Document Service Center: „Angebot und Arbeitsweise eines Dienstleisters müssen nachvollziehbar und plausibel sein.“



Hana Janeckova, RKT: „Der Übersetzer bleibt der Zeitfaktor, den man nicht weiter rationalisieren kann.“



Janusch Brodnicki, Jabro: „Ein günstiger Preis bedeutet nicht unbedingt, dass die Qualität schlecht ist.“



Gerald Jung, 4-Text: „Im oberen und unteren Wertebereich der Preisskala wird es zu starken Turbulenzen kommen.“



Stephan Schneider, Sew-Eurodrive: „Wichtiger als der reine Wort- und Zeilenpreis ist die Qualität des Übersetzungsprozesses.“



Bruno Sontheimer, Claas Saulgau: „Mit günstigen Übersetzungen hatten wir erhebliche qualitative Probleme.“

„Probleme mit günstigen Preisen“

Wie wichtig ist der Preis tatsächlich bei der Wahl eines Übersetzungsdienstleisters? Zumindest Unternehmen wie Sew-Eurodrive und Claas Saulgau setzen andere Prioritäten. „Scheinbare Schnäppchen sind oft nur reine Lockangebote, die niemals das gesamte Leistungsspektrum abdecken“, meint Stephan Schneider, Manager Content Management & Documentation bei der Sew-Eurodrive GmbH & Co. KG.

Wichtiger als der reine Wort- und Zeilenpreis sei die Qualität des Übersetzungsprozesses, die durch eine Reihe von Maßnahmen erreicht werden könne. Dazu gehören: Das Einbinden des Übersetzungsdienstleisters in die Unternehmensprozesse, ein funktionierendes Projektmanagement beim Übersetzungsdienstleister und der Einsatz von muttersprachlichen Fachübersetzern. Hinzu kommt die durchgängige Anwendung des 6-Augen-Prinzips. „Daneben erwarten wir einen konsequenten Einsatz und Ausbau des Translation Memories und eine nachhaltige Terminologiearbeit zusammen mit dem firmeneigenen Terminologiebeauftragten.“

Basis für die Preisgestaltung ist laut Schneider der Wort- oder Zeilenpreis, mit einer Staffelung beispielsweise für 85- bis 94%-Matches, 95- bis 99%-Matches und 100%-Matches. Wichtige Bestandteile einer seriösen Preisgestaltung seien aber auch Preisabsprachen für DTP- und Grafikerarbeiten, Terminologiearbeit und Datenbearbeitung (Konvertierungsarbeiten, Datenhandling für das Redaktionssystem). Fazit aus Sicht von Sew-Eurodrive: „Bedingt durch die langjährige, vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unserem Übersetzungsdienstleister ist die Transparenz vorhanden.“

Bruno Sontheimer, Leiter Technische Dokumentation bei der Claas Saulgau GmbH, hat die Erfahrung gemacht, dass die Preise für Sprachen wie Englisch, Französisch, Italienisch oder Spanisch kaum variieren. Deutliche Preisunterschiede gebe es jedoch bei osteuropäischen (bis zu 27%) und skandinavischen Sprachen (bis zu 40%): „Der Grund dafür liegt ganz klar in der Qualität. Mit günstigen Übersetzungen

hatten wir erhebliche qualitative Probleme, die uns sogar gezwungen haben den Übersetzungsdienstleister zu wechseln.“

Die Folge: Billiganbieter haben bei Claas Saulgau keine Chance. Zumal ein Wechsel zusätzliche Kosten mit sich bringen würde. Bruno Sontheimer: „Ich spare zwar beim Zeilenpreis, habe aber in der Anfangsphase einen erheblichen Mehraufwand für die Einarbeitung, Betreuung und Koordination des neuen Dienstleisters.“ Der Hersteller bewältigt den Übersetzungsprozess (Projektmanagement, eigentliche Übersetzung, Terminologiemanagement usw.) heute mit zwei führenden Dienstleistern. Längerfristige Rahmenverträge und vereinbarte Mindest-Übersetzungsvolumen stellen sicher, dass Preis und Qualität den Erwartungen entsprechen.

„Billigere Angebote aufschlüsseln“

Wie gehen Übersetzungsdienstleister mit den Attacken der Billig-Konkurrenz um? „Wir versuchen, das vermeintlich billigere Angebot aufzuschlüsseln, um eine Vergleichbarkeit herzustellen“, erläutert Hana Janeckova. Schwierig wird es ihrer Erfahrung nach vor allem, wenn Einkaufsabteilungen das Angebot einholen, weil diese meist keinen objektiven Leistungsvergleich durchführen.

Die einseitige Orientierung an niedrigen Wort- und Zeilenpreisen hält sie für falsch: „Der reine Übersetzungsaufwand beträgt heute maximal 60% des eigentlichen Übersetzungsauftrags. Der Gesamtpreis setzt sich u. a. aus Wort- bzw. Zeilenpreis, Schwierigkeitsgrad, Projektmanagement, ggf. Vor- und Nachbereitung eines Dokuments, Korrekturlesen, Terminologiearbeit und DTP zusammen.“ Letztlich sei eine gute, partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen dem Kunden und Übersetzer eine Voraussetzung für eine klare Auftragsdefinition – und damit für eine exakte Preiskalkulation. „Für eine qualitativ gute Leistung im westeuropäischen Raum bleibt der Übersetzer der Zeitfaktor, den man nicht weiter rationalisieren kann.“

Gerald Jung empfiehlt Kunden, sich nicht von niedrigen Preisen blenden zu lassen. Vielmehr sollten sie sicherstellen, dass die

Qualität, die sie erwarten, auch geliefert wird. „Häufig entstehen bei niedrigen Wort- oder Zeilenpreisen versteckte Kosten und das eigentliche Angebot ‚lebt‘ von einer Nachkalkulation. Beispielsweise sollte darauf geachtet werden, dass das Translation-Memory-System bzw. die Terminologiedatenbank tatsächlich dem Kunden gehört und dass er uneingeschränkt darauf Zugriff hat.“ Im Übrigen sei die Preisgestaltung zyklischen Phasen unterworfen: „Der Billiganbieter von heute wird morgen schon seine Preise erhöhen müssen, da er sonst den sehr hohen Kundenanforderungen bezüglich Qualität und Lieferfähigkeit nicht gerecht werden kann.“

Prioritäten setzen, Anforderungen definieren


Man sieht: Der Preis allein ist wenig aussagekräftig. Zudem sagt er per se noch nichts über die Qualität einer Übersetzung aus. Janusch Brodnicki jedenfalls weist darauf hin, dass Dienstleister, die günstige Übersetzer verpflichten, die Zeilenpreise niedriger halten können. „Dabei bedeutet günstig nicht unbedingt, dass die Qualität schlecht ist.“ Ein Berufsübersetzer müsse allerdings davon leben können. „In sogenannten Billigländern geht das problemlos. In westlichen Ländern ist ein Übersetzer jedoch oft sehr teuer.“

Auch Brodnicki betont, dass günstige Preise nicht allein eine Frage des Übersetzers bzw. der eigentlichen Übersetzung sind. Einsparungen werden zum Beispiel durch den Technikeinsatz und die Wiederverwendung bereits vorhandener Übersetzungen möglich. Umgekehrt können Versicherungen für die Produkthaftung oder etwa der Verwaltungsaufwand großer Übersetzungsdienstleister die Kosten in die Höhe treiben.

Was aber zeichnet eine seriöse Preisgestaltung aus? Janusch Brodnicki: „Dazu gehört eine offene Kalkulation, d. h. die genaue Angabe der Zeilen, Anschläge oder Worte mit der dazugehörigen Berechnung. Man kann flexibel berechnen, d. h. man vereinbart einen Zeilenpreis und rechnet erst nach der Übersetzung auf Basis der Zielsprache ab. Viele Kunden möchten einen Festpreis, der allerdings meistens etwas höher kalkuliert wird, um mögliche Verluste auszuschließen.“

Auftraggeber, die es sich leicht machen wollen und sich nicht ausreichend mit den verschiedenen Facetten des Themas Übersetzung befassen, müssen mit Nachteilen rechnen. Das sieht Hans Pich genauso: „Natürlich ist das Interesse an einer möglichst einfachen Preisstruktur seitens der Auftraggeber nachvollziehbar. Auf der anderen Seite ist es problematisch, wenn

komplexe Übersetzungsworkflows mit ihren vielen integrierten Nebenleistungen über einen einheitlichen Zeilen- oder Wortpreis abgebildet werden sollen. Das kann dazu führen, dass die Aufbereitung der Dokumente durch die Auftraggeber vernachlässigt wird und der Vorbereitungsaufwand beim Auftragnehmer immer größer wird. Dadurch wiederum werden die verfügbaren Mittel für die eigentliche Dienstleistung Übersetzung immer geringer, was dazu führen kann, dass die Übersetzer immer weniger verdienen bzw. immer billigere Übersetzer eingesetzt werden.“ Pich rät Auftraggebern dazu, ehrlich ihre Prioritäten (Qualität, Preis oder Termin) und Anforderungen zu definieren und bei der Wahl des Dienstleisters nicht nur auf den Preis zu achten: „Nur wenn das Angebot und die Arbeitsweise eines Dienstleisters nachvollziehbar und plausibel sind, kann der Auftraggeber ernsthaft davon ausgehen, dass sich hinter dem vereinbarten Preis auch die vereinbarte Leistung verbirgt.“ *pbu*

	infoDIRECT	21PG0408
www.produkt-global.de ▶ Homepage Document Service Center ▶ Homepage RKT ▶ Homepage Jabro ▶ Homepage 4-Text ▶ Homepage Sew-Eurodrive ▶ Homepage Claas Saulgau		