

Zahlungsmoral und Honorarauskünfte

– *Listenbeiträge mit Fragezeichen* –

Von Dr. Ulrike Walter, Jutta Diel-Dominique, Dorothee Racette und Dr. Helge Gunther

Früher oder später stehen die meisten von uns vor einer Entscheidung: Wir werden telefonisch oder über E-Mail von einem potenziellen Neukunden (in der Regel Agenturen) angesprochen, ob wir interessiert seien, einen Auftrag anzunehmen. Oder wir haben uns auf einer oder der anderen Job-Liste eingeschrieben, auf der ein uns lockendes Projekt von einem uns unbekanntem Auftraggeber angeboten wird. Da wir jedoch hin und wieder von Nichtzahlung oder sehr verzögerten Zahlungen von Kunden hören, sind wir verständlicherweise daran interessiert etwas über die Zahlungswilligkeit dieser Neukunden zu erfahren. Was läge also näher, als diesbezügliche Anfragen an unsere GLD-Liste zu richten, denn von den 175 Kollegen der derzeit 735 GLD-Mitglieder (Stand September 2003), die unsere Liste lesen, sollte doch mit vielen und zuverlässigen Auskünften zu rechnen sein?

So logisch wie das auch erscheinen mag, raten wir (die GLD-Verwaltung) an dieser Stelle nachdrücklich von solchen Anfragen aus folgenden Gründen ab:

Anweisung der ATA

Als einer von ATA-gesponserten Liste müssen wir die Vorschriften der ATA befolgen. In ihrer Anweisung vom März 2002 weist der Vorstand der ATA unter „The American Translators Association and Commercial Disputes Between Members“ (2003 Membership Directory) auf Folgendes hin:

„In addition to the principles outlined in the Code, ATA encourages all its members to follow established business practices. Such practices include due diligence and good business judgment before accepting or offering work by verifying that the prospective client or vendor has a satisfactory business record and qualification with reasonable expectation of satisfactory future performance.“

Weiter unten im gleichen Dokument heißt es:

„ATA Committees, Chapters, and Divisions shall not publicize alleged cases of non-payment by members or non-members in their newsletters, websites, electronic listservs, or other publications. All ATA members are free, of course, to share among themselves views on commercial or other matters, provided that ATA channels are not used for communications covered by this policy.“

Mit anderen Worten, Agenturanfragen sind auf unserer und allen anderen ATA-Listen zu unterlassen. Das sollte uns jedoch nicht hindern, wie ATA selbst zugibt, dieses Thema mit Kollegen oder auch auf anderen von ATA unabhängigen Listen zu besprechen. Aber bei derartigen Gesprächen oder Anfragen ist aus folgenden Gründen eine gewisse Vorsicht geboten.

Zuverlässigkeit der Auskünfte

Antworten von KollegInnen müssen nicht unbedingt auf den gleichen Vorstellungen von Preisen und Zahlungsfristen beruhen wie die der Fragesteller. Wer also auf die Frage: Zahlt Agentur XXX gut und zuverlässig? die Antwort „Ja, aber sicher!“ von KollegInnen erhält, die bereit sind, zu Preisen deutlich unter denen des Fragestellers zu arbeiten und, aus welchen Gründen auch immer, nicht damit rechnen, dass Rechnungen vor Ablauf von 100 Tagen beglichen werden, wird vielleicht bitter enttäuscht sein, wenn das Agenturverhalten dann nicht den erhofften Ergebnissen entspricht. Umgekehrt besteht auch die Möglichkeit, dass jemand seine Lieblingsagentur nicht mit anderen teilen möchte und schlechtere Information angibt, als gerechtfertigt ist. Und schließlich besteht auch bei ehrlich erteilten und mit Details versehenen Auskünften die Gefahr, dass sie nichtssagend sind: Nur weil Agentur XYZ 1990 einen Betrag von 300 USD innerhalb von 10 Tagen angewiesen hat, heißt das leider noch nicht, dass sie auch 2003 mit einem Betrag von 2000 USD so verfahren wird.

Vertraulichkeit

Besonders bei Anfragen auf Listen ist zu bedenken, dass man wahrscheinlich nicht alle Listenteilnehmer persönlich kennt und nicht weiß, wer genau mitliest. Kann man sich wirklich darauf verlassen, dass sich alle an die Spielregeln halten und nicht etwa negative Kommentare an den Beschuldigten weiterleiten? Wer vage, nicht durch genaue Daten gestützte Aussagen zum schlechten Zahlungsverhalten von Agenturen macht, setzt sich damit möglicherweise Verleumdungsklagen aus, gerade in den klagefreudigen USA.

Gerüchteküche

Übersetzungsagenturen haben oft sehr ähnliche Namen. Wer da nicht genau hinschaut, kann möglicherweise schnell ein Gerücht in die Welt setzen, oder zwar selber die richtigen Angaben machen, die aber von anderen, die Nachricht nur schnell überfliegenden Listenmitgliedern auf eine andere als die gemeinte Agentur bezogen werden, und schon gibt es sehr unangenehme Missverständnisse, deren Folgen von versäumten neuen Kooperationsmöglichkeiten bis hin zu den oben erwähnten möglichen rechtlichen Klagen führen können.

Einziehen von Erkundigungen

Über das Internet sind mehrere Foren zu erreichen, in denen Anfragen über die Zahlungsmoral von potenziellen Kunden behandelt werden. Diese Foren/Listen können moderiert, nicht moderiert, öffentlich oder auf Mitglieder beschränkt, kostenlos oder gebührenpflichtig sein.

Kostenlose Listen

Zu diesen gehört die seit mehreren Jahren bestehende, auf Mitglieder beschränkte Liste **Payment Practices (PP)**, die ursprünglich von Karin Adamczyk und seit 2001 von Ted Wozniak moderiert wird. Sie genießt einen guten Ruf bezüglich der Zuverlässigkeit der Auskünfte, der auf recht rigorose Kriterien für die Anmeldung zur Liste zurückzuführen ist. Das Nachrichtenarchiv dieser Liste kann durchsucht werden, so dass Listenteilnehmer

nicht nur Zugriff auf aktuelle Antworten haben, sondern auch sehen können, ob und wie eine Agentur früher beurteilt wurde.

Informationen über diese Liste sind unter www.trwenterprises.com/payment_practices.htm zu finden.

Für deutsche und europäische Agenturen gibt es die ebenfalls auf Mitglieder beschränkte **Yahoo-Gruppe Zahlungspraxis**, früher Zahlungsmoral. Dieser Liste können Sie sich per E-Mail unter: zahlungspraxis-subscribe@yahoogroups.com anmelden. Die Einträge in die Liste werden zwar nicht moderiert, jedoch regelmäßig überwacht. Auch hier bietet sich für Mitglieder der Liste eine Archivsuchfunktion an. Wie bei allen Yahoo-Gruppen müssen Sie, ehe Sie Mitglied spezifischer Yahoo-Listen werden können, eine Yahoo-Identität etablieren. Das erreichen Sie unter: groups.yahoo.com.

Erik Macki, ein GLD-Mitglied, hat im August 2003 besonders für deutsche Sprachmittler zum Austausch von Agenturerfahrungen eine einstweilen noch nicht moderierte Yahoo-Liste eingerichtet. Diese Liste ist erreichbar unter: groups.yahoo.com/group/german-agency-referrals.

Daneben gibt es auch auf Yahoo die nicht moderierte Liste **WorldPaymentPractices Free (WPPF)** auf der Anfragen über Erfahrungen mit Auftraggebern weltweit gestellt werden können. Obwohl die Mitgliedschaft bei dieser Liste jedem zugänglich ist, haben nur Mitglieder Zugang zum Archiv.

Gebührenpflichtige Listen

Zu diesen Listen gehört die gut renommierte, von Laura Hastings moderierte Liste: **Translation Company Review (TCR)**. Das Abonnement kostet jährlich \$12 (Stand 2003).

Eine der größeren für Sprachmittler eingerichteten Gruppen **ProZ.com** bietet kostenlose und hilfreiche Foren und Listen. Verbunden mit dieser Gruppe ist eine gebührenpflichtige (\$30 jährlich) Unterabteilung, das so genannte „Blue Board“, d. h. eine Datenbank, in die mehr als 3000 Sprachmittlern Kommentare über die Wahrscheinlichkeit mit einer Agentur wiederholt zu arbeiten, eingetragen können.

Bitte beachten: Obwohl in diesem Beitrag einige Listen erwähnt worden sind, sind diese nur als Vorschläge und nicht als verbindliche Empfehlungen oder als verlässliche Quellen der auf diesen Listen veröffentlichten Information zu verstehen. Neben den oben erwähnten stehen andere Internetforen und -gruppen für die Diskussion von Zahlungs- und anderen sprachmittlerbetreffenden Fragen zur Verfügung. So erbrachte z. B. eine Google-Suche (www.google.com) Mitte September 2003 nach „Translation Agency“ 1880 und eine Suche nach „Translator Agency“ 572 Ergebnisse. Und wir können erwarten, dass im Laufe der nächsten Jahre zusätzliche Gruppen bzw. Listen eingerichtet werden.

Was die „Treffsicherheit“ dieser Listen betrifft, kann man erwarten, dass diese mit der Anzahl der Teilnehmer zunimmt. Bei einer größeren Mitgliedschaft steigt die Wahrscheinlichkeit, dass die gesuchte Kundeninformationen tatsächlich gefunden werden.

Was wir nicht vergessen dürfen, ist, dass Auftraggeber nur für sie zugängliche Gruppen und Listen eingerichtet haben oder einrichten, in denen Probleme mit individuellen Sprachmittlern und dergleichen besprochen werden!

Diskussion von Preisen

Da die GLD zur ATA gehört und letztere im Jahr 1988/1989 wegen Preisabsprachen angeklagt wurde, sind Diskussionen über Preise auf der GLD-Liste tabu, auch wenn es um die Preise in anderen Ländern geht. Die seit dem 25. März 1990 gültige ATA-Erklärung (American Translators Association Policy Statement, abgedruckt im ATA-Mitgliederverzeichnis) ist das Ergebnis der damaligen Rechtsklage. Unabhängig davon sollte sich jeder Einzelne fragen, wie sinnvoll es ist, sich nach gängigen Preisen zu erkundigen. Den Preis für die eigene Leistung muss man in jedem Fall individuell berechnen, und zwar ausgehend von den eigenen Fixkosten, laufenden Kosten, Arbeitsstunden und Einkommensvorstellungen. Wer sich nicht die Mühe macht, seine Preise selber zu berechnen, läuft immer Gefahr, untragbare Verluste zu machen. Und was der Markt dann tatsächlich hergibt, muss man im Übersetzungssektor sicher auch selber herausfinden. Die Preisspannen für eine vermeintlich gleiche Leistung sind immens, nicht nur international, sondern auch innerhalb eines Landes. Wer trotzdem nach Preisen für Übersetzungen in Deutschland sucht, kann auf dem von Alexander von Obert geleiteten **u-forum** (www.techwriter.de/thema/u-forum.htm) danach fragen (vorher anmelden!!) – die Diskussionen dort sind immer interessant und zeigen, wie breit auch im Hochpreisland Deutschland das Spektrum ist.

Ein immer noch gültiger und nützlicher Beitrag findet sich auch in der Februarausgabe 1998 des **ATA Chronicle**: „Is This Worth It?“ von Jonathan T. Hine Jr. (Zusammenfassung unter www.atanet.org/chronicle/february98.htm.)

Zahlungsmöglichkeiten aus dem Ausland

Wer zum ersten Mal für einen Kunden im Ausland (wo auch immer das in Abhängigkeit vom Übersetzerstandort, sein mag) arbeitet, sollte sich **vor** der Auftragsannahme über Zahlungsmodalitäten im jeweiligen Land informieren. So sind z. B. Überweisungen aus den USA nach Deutschland so selten, dass nicht jeder Kunde sie beherrscht. Außerdem sind sie so teuer, dass vorab geklärt werden muss, wer die Kosten trägt. Handelt es sich nur um wenige kleine Jobs für Privatkunden im Ausland, kann man die Bargeldtransfermöglichkeiten von Moneygram www.moneygram.com und Western Union www.westernunion.com in Anspruch nehmen. Diese sind nicht unbedingt billiger als die Auslandsüberweisung, denn sie können zwischen 3 bis 10 % variieren, aber sie sind zuverlässiger, da der Empfänger das Geld innerhalb einer sehr kurzen Frist nach der Einzahlung in Empfang nehmen kann (Auslandsüberweisungen können Wochen dauern).

Wer regelmäßig für Kunden in einem bestimmten Land arbeitet, in dem er nicht selber ansässig ist, fährt unserer Erfahrung nach am Besten mit der Einrichtung eines Kontos im

jeweiligen Land, auf das Gelder überwiesen werden können. Für dieses Konto kann man sich dann eine Debit-Karte besorgen, mit der man Geld im eigenen Wohnland abheben bzw. Rechnungen begleichen kann. Obwohl zusätzliche Umtauschgebühren anfallen, sind diese aber meist geringer (je nach Bank etwa 1 % des Betrages) als die Kosten für internationale Überweisungen. Allerdings können Konten häufig nur dann im Ausland eingerichtet werden, wenn man sich selbst vor Ort befindet und dort persönlich zu einer Bank gehen kann.

Zusätzlich gibt es neue Internet-Überweisungsdienste wie z. B. PayPal, (www.paypal.com), die auch internationale Überweisungen zulassen. Die Sicherheit und Zuverlässigkeit dieser relativ neuen Dienstleistungen ist nicht ganz einzuschätzen. PayPal ist mit eBay (www.ebay.com) verbunden und – obwohl die meisten Transaktionen problemlos ablaufen – hört oder liest man doch von Problemen mit PayPal, die manchmal nur unter Schwierigkeiten gelöst werden können. Es ist daher vielleicht eine gewisse Vorsicht geboten.

© 2003 GLD. Alle Rechte vorbehalten.