



Kosten und Aufwand der professionellen Berufsausübung

Wer wird Millionär?

Julia Böhm

Kann man als selbstständiger Konferenzdolmetscher Millionär werden? Spätestens seit der Einführung des Euro ist dies doppelt schwierig geworden... In diesem Artikel stellt Julia Böhm einen Zusammenhang zwischen dem Input und dem Output her, also zwischen dem Aufwand und den Kosten, die Konferenzdolmetscher in ihren Beruf hineinstecken, und dem monatlich verfügbaren Einkommen. Sicher hat sich jeder schon einmal gefragt, ob hier das Gleichgewicht stimmt. Die Autorin ist praktizierende Konferenzdolmetscherin und weder Finanz- noch Steuerberaterin, die Berechnungen basieren auf eigenen Überlegungen.

Die ersten Überlegungen zum Thema Kostenkalkulation entstanden Anfang 2004 und wurden anlässlich eines Seminars des VKD zum Thema Preisverhandlungen am 6. November 2004 für einen Beitrag und die Diskussion mit Kollegen konkretisiert. Ziel des damaligen Einführungsvortrags war es, eine Motivationsgrundlage für das Hauptthema des Seminars, nämlich das Erlernen von Verhandlungstechniken (mit Alexander W. Schiemenz), zu schaffen. Die anschließenden Kosten- und Aufwandsüberlegungen zeigen, dass Verhandlungsgeschick der effektivste Weg zu einem angemessenen verfügbaren Haushaltseinkommen ist. Die im Folgenden aufgestellten Zahlen und Kalkulationen sind nur als Beispiel zu verstehen. Manche dieser Zahlen mögen dem einen oder anderen unrealistisch erscheinen. Der Leser ist eingeladen, die Beispielskalkulationen mit eigenen Zahlen zu füllen.

Annahmen

Dieser Artikel unterscheidet auftragsabhängige Kosten und auftragsabhängigen Aufwand (Zeit) einerseits sowie auftragsunabhängige Kosten und auftragsunabhängigen Aufwand (Zeit) andererseits.

Dabei wird angenommen, dass alle auftragsabhängigen Kosten – wie Reisekosten (also Kilometergeld, Taxi, Bahnkosten) und Spesen (also Kosten für Essen usw.), die im Rahmen eines Auftrags unmittelbar anfallen, vom Kunden getragen werden (entweder als Per Diem oder gegen Belege). Mit dem reinen Tageshonorar sind deshalb drei Posten zu finanzieren:

- auftragsabhängiger Zeitaufwand (Zeitaufwand, der direkt im Zusammenhang mit Aufträgen anfällt, u.a. Vorbereitung, evtl. Reisezeit, wenn nicht vergütet, Einsatzzeit)
 - auftragsunabhängiger Zeitaufwand (Zeitaufwand der professionellen Berufsausübung, auch als Unternehmer bzw. Unternehmerin)
 - auftragsunabhängige Kosten (z.B. Betriebskosten, die immer anfallen, ob wir Aufträge haben oder nicht)
- Wenden wir uns zunächst den beiden Zeitaufwandsposten zu.

Zeitaufwand, der vom Tageshonorarumsatz abzudecken ist Auftragsabhängiger Aufwand (Zeit)

Unter diese Kategorie fällt nicht nur die Einsatzzeit selbst, sondern auch die Angebotsphase, Verhandlungen mit dem Kunden (bei erfolgreichem Angebot), die Beschaffung von Material vom Kunden, eventuell die Weiterleitung an Kollegen, Team-Koordinierungsaufgaben, die inhaltliche Vor- und Nachbereitung (Bearbeitung erhaltener Unterlagen, weitergehende Recherche, z.B. im Internet, Erstellung von Glossaren usw.) sowie eine Nachkalkulation. Ein nicht zu vernachlässigender Aufwand ist auch das Ausdrucken von Präsentationen, die elektronisch als PDF- oder PowerPoint-Dateien geliefert werden. Eine bebilderte Präsentation mit 66 MB – in PDF konvertiert, so dass sich die Bilder nicht herauslösen lassen –, wie ich sie gerade heute wieder zur Vorbereitung erhielt, bringt auch den leistungsfähigsten Drucker zum Streiken.

Im Schnitt lässt sich für den auftragsabhängigen Zeitaufwand ein Achtstundentag pro bezahlten Auftragstag ansetzen. Bei bekannter Thematik bzw. wenn nur zwischen Deutsch und einer weiteren Sprache zu dolmetschen ist, mag es weniger sein, doch Faktoren wie eine zusätzliche Konferenzsprache, eine dichte Tagesordnung mit verkürzten Pausen oder ein besonders schwieriges Thema erhöhen den Aufwand beträchtlich.

Im Schnitt lässt sich für den auftragsabhängigen Zeitaufwand ein Achtstundentag pro bezahlten Auftragstag ansetzen. Bei bekannter Thematik bzw. wenn nur zwischen Deutsch und einer weiteren Sprache zu dolmetschen ist, mag es weniger sein, doch Faktoren wie eine zusätzliche Konferenzsprache, eine dichte Tagesordnung mit verkürzten Pausen oder ein besonders schwieriges Thema erhöhen den Aufwand beträchtlich.

Auftragsunabhängiger Aufwand (Zeit)

Hier geht es um den Aufwand, den wir betreiben, um unseren Beruf professionell auszuüben – auch in unserer Rolle als selbstständige Unternehmer. Das Betriebskapital zur Erbringung dieser Leistung besteht, neben Sachanlagen (PC, Büroeinrichtung etc.), im Wesentlichen aus einer höchst immateriellen Anlage, nämlich uns selbst mit unserem Wissen und unseren Fähigkeiten (Humankapital). Um mit unserem Produkt wettbewerbsfähig zu bleiben, gilt es, das Humankapital stets auf dem aktuellen Stand zu halten bzw. auszubauen: Für uns als Wissensarbeiter besteht unser Produkt darin, zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort das richtige Wissen parat zu haben und nutzbar zu machen. Unverzichtbar ist daher ein intensives Wissensmanagement:

- Pflege der Allgemeinbildung in allen unseren Arbeitssprachen/Kulturen
- Lesen der aktuellen Presse in allen Arbeitssprachen



- Lesen sonstiger Publikationen/Literatur in allen Arbeitssprachen
- Regelmäßige Aktualisierung unseres Fachgebietswissens: Lesen von Fachmagazinen, Branchenpublikationen in allen Arbeitssprachen
- Terminologiemanagement

Es gehört ebenfalls dazu, sich berufsspezifisch fortzubilden, das Branchenwissen zu entwickeln und in der Branche bekannt zu sein:

- Professionalisierung: berufsspezifische Informationen beschaffen und lesen
- Fortbildungsteilnahme
- Networking mit Kollegen oder auch mit anderen Berufsfeldern, z.B. Verbandsmitgliedschaft, Verbandsarbeit, ehrenamtliche Tätigkeit

Als selbstständige Unternehmer erledigen wir meist unsere Verwaltung selbst:

- Buchhaltung, Steuererklärung
- Ebenfalls sind wir unsere eigenen Marketing-Manager, Werbefachleute und Customer-Relation-ship-Manager:
- Werbung für sich machen, z.B. Website oder Broschüre erstellen, Texte schreiben
 - Kundenpflege: mit bestehenden Kunden telefonieren, Kunden besuchen, Kontakte pflegen
 - Kaltakquise: Zielgruppen ermitteln, Strategie entwickeln, kontaktieren

Unter den auftragsunabhängigen Aufwand fallen zudem erfolglose Angebotsphasen, die häufig mit erheblichem Zeitaufwand ohne Gegenleistung verbunden sind: Schreiben des Angebots, Optionierung von Kollegen, telefonische Verhandlungen.

Für all diese Tätigkeiten entsteht ein erheblicher Zeitaufwand, der in einer seriösen Kalkulation zu berücksichtigen ist und durch die bezahlten Arbeitstage mitfinanziert werden muss. Es drängt sich daher die Frage auf, wie viele bezahlte Auftragsstage wir eigentlich bewältigen können.

„**Ausgewogen scheint eine Verteilung der jährlich verfügbaren Arbeitstage zu grob je einem Drittel auf Einsatzstage auftragsunabhängiger und auftragsabhängiger Tätigkeiten**“

Wie viel Zeit steht uns zum „Geldverdienen“ überhaupt zur Verfügung?

Die Höhe des jährlichen Honorarumsatzes ist beschränkt durch die Anzahl der Tage, an denen wir diesen Umsatz überhaupt erwirtschaften können. Als einschränkende Faktoren sind grundsätzlich die eigene persönliche geistige und körperliche Leistungsfähigkeit (Erholungsphasen sind unabdingbar) und eventuell familiäre Verpflichtungen zu berücksichtigen. Man mag einwenden, dass das auf jeden Berufstätigen zutrifft und dafür ja Wochenenden, Feierabend und Urlaub da sind. Da sich in unserem Beruf aber der Trend herausbildet, dass wir in manchen Monaten „durcharbeiten“ könnten (wenn wir denn



könnten), während in anderen Monaten Flaute herrscht, sind diese Faktoren umso mehr von Belang. Zu berücksichtigen sind also die endlichen persönlichen Ressourcen, Nachfragefluktuation und Saisonalität – vor allem aber der oben beschriebene erhebliche auftragsunabhängige Zeitaufwand!

Die entscheidenden Fragen lauten also: Wie viele bezahlte Konferenztage im Jahr scheinen im Schnitt machbar bzw. sinnvoll?

Und: Von wie vielen sollte man eigentlich angemessen leben können?

Die These, dass unter Berücksichtigung aller Einflussfaktoren im Schnitt 75-85 bezahlte Konferenztage gearbeitet wird, lässt sich durch verschiedene Herleitungen erhärten, doch seien hier nur zwei erläutern:

Alexander W. Schiemenz hat betriebswirtschaftliche Auswertungen (BWA) von Dolmetschern und Übersetzern analysiert. Ergebnis seiner Analyse ist, dass 30% der verfügbaren Arbeitstage eines Jahres „unproduktiv“ sind¹ (Anm.: Die Kategorie „unproduktiv“ entspricht unserer Kategorie „auftragsunabhängiger Zeitaufwand“). Ähnliche Zahlen finden sich auch in der einschlägigen Existenzgründer- und Freelancer-Literatur. Daraus ergibt sich folgende Rechnung:

365 Tage – 104 Tage Wochenende – 29 Tage Urlaub und Feiertage = **232 Arbeitstage**
 232 verfügbare Arbeitstage – 30% „unproduktive“ Tage (70 Tage) = **162 „Produktivtage“**.

Entsprechend unserer Annahme, dass pro Einsatztag ein Tag für auftragsabhängigen Aufwand (im Wesentlichen Vorbereitung) anfällt, ergeben sich **81 mögliche bezahlte Einsatztage**.

Laut AIIC-Statistik absolvieren AIIC-Mitglieder 85-90 Tage, wobei die Statistik auch die für die EU tätigen Freelancer enthält, womit diese Zahl eher hoch gegriffen wäre. Die VKD-Statistik nennt ähnliche Zahlen.

Setzt man die gleiche Anzahl Tage für auftragsabhängige Tätigkeiten an, die man im Einsatz verbringt (z.B. 80/80), verbleiben 72 Tage für auftragsunabhängige Tätigkeiten. Ausgewogen scheint also eine Verteilung der 232 jährlich verfügbaren Arbeitstage zu grob je einem Drittel auf Einsatztage, auftragsabhängige Tätigkeiten (hauptsächlich Vorbereitung) und auftragsunabhängige Tätigkeiten (Wissensmanagement, Verwaltung, Akquise etc.).

Nachdem sich aus den bezahlten Einsatztagen pro Jahr und dem dabei erzielten Netto-Tageshonorar nun der Jahreshonorarumsatz errechnen lässt (weitere Überlegungen hierzu folgen), sind der nächste bedeutsame Posten die **auftragsunabhängigen Kosten**.

Kosten, die unser Tageshonorar finanzieren muss: auftragsunabhängige Kosten

Als Kosten der professionellen Berufsausübung fallen einerseits fixe Betriebskosten und andererseits Kosten für die Risikoabsicherung des Unternehmers (Altersvorsorge, Krankenversicherung, Berufsunfähigkeit) an.



EXKURS

Wie viel soll man jährlich in die Vorsorge investieren?

Hier geht es um die persönliche Risikoabsicherung des Unternehmers. Als Selbstständige sind wir unsere einzige Ressource, deswegen ist es entscheidend, dass wir diese Ressource gegen alle Beeinträchtigungen absichern: Krankheit, Berufsunfähigkeit, Alter, Tod. Diese Aufwendungen sind erheblich und dürfen in einer Kostenbetrachtung nicht fehlen.

Durch die 2004 geänderten Steuergesetze und Neuregelungen wie z.B. die Rürup-Rente sind die bisherigen Überlegungen zur Altersabsicherung neu zu bewerten. Die folgenden Überlegungen sind eine Schlussfolgerung aus den in der Vergangenheit von einigen Experten genannten Orientierungswerten⁴.

Der Staat gewährt einen steuerlichen Freibetrag in Höhe von € 5.000,- pro Einzelperson für Vorsorgeaufwendungen (Stand 2004). Das bedeutet, dass Ausgaben für die Krankenversicherung und steuerlich geförderte Lebens-, Renten- und Berufsunfähigkeitsversicherungen bis zur Grenze von € 5.000,- vor Steuern vom Unternehmergeinn abzuziehen sind, und somit das zu versteuernde Einkommen entsprechend mindern. Diese Regelung gilt weiterhin für bis 31.12.2004 abgeschlossene Verträge.

Dieser Betrag wird bei Selbstständigen schon zu einem großen Teil von der privaten KV (oder einer freiwilligen gesetzlichen) „aufgefressen“, die wir mit ca. € 3.000,- ansetzen können. Es verbleiben noch € 2.000,- für Vorsorgeaufwendungen, die jedoch für die übrige Risikoabsicherung nicht ausreichen. Die Konsequenz daraus ist, dass wir als Selbstständige einen Großteil unserer Altersvorsorge aus dem Nettoeinkommen, also nach Steuern, bestreiten müssen. Dieses Problem ist mittlerweile aber erkannt, und durch die neue Steuergesetzgebung soll der Freibetrag für Vorsorgeaufwen-

dungen in den kommenden Jahren Schritt für Schritt erhöht werden.

Bei einem Seminar der Berufsgruppe Konferenzdolmetscher Anfang 2003 gab uns ein Finanzberater folgende Hinweise: Wenn man Anfang/Mitte 30 ist, kann man sich durch Investition von € 8.400,- pro Jahr in Altersvorsorge eine Kaufkraft von € 2.000,- pro Monat für das Alter 65-90 sichern (Inflation mit 2,5% berücksichtigt). Diese Zahl ist eventuell mit Vorsicht zu genießen, da Anfang 2003 die Überschussbeteiligungen der Lebens- und Rentenversicherungen noch nicht wie heute beschnitten waren. Zudem legt der professionelle Finanzberater natürlich einen Anlage-Mix zu Grunde, der auch risikoreichere Produkte mit höherer Rendite enthält, die möglicherweise nicht jedermanns Sache sind. Dies gilt vor allem dann, wenn man – wie wir – vollständig auf private Produkte angewiesen ist, da die Säule der staatlichen Rente fehlt. Da dürfte für viele Sicherheit vor Renditechancen gehen.

Finanzberater kalkulieren außerdem häufig so, dass der Anleger den Einzahlungsbetrag mit zunehmendem Alter steigert (Dynamik), weil von einem kontinuierlich steigenden Einkommen ausgegangen wird. Da wir jedoch nur uns selbst als Ressource haben, ist diese Überlegung bei uns fraglich, denn der Bedarf an Erholungsphasen wird eher steigen als fallen, und wir können uns nun einmal nicht multiplizieren, so gerne wir das manchmal täten.

Als weitere Orientierung könnte der monatliche BfA-Höchstsatz für freiwillig Versicherte in Höhe von etwas über € 1.000,- = € 12.000,-/Jahr dienen. Allerdings enthält diese staatliche Rentenversicherung heute keine Versicherung gegen Berufsunfähigkeit oder Arbeitsunfähigkeit mehr.

Ein dritter Orientierungswert stammt aus einem Artikel von Jutta Witzel (MDÜ 3/2004). Ihr damaliger Interviewpartner Günter Denzer gibt als Richtschnur für die gesamte Risikoabsicherung (private Krankenversicherung inkl. Krankentage-

geld, Berufsunfähigkeitsversicherung, Unfall- und Rentenversicherung) 40% des Bruttoeinkommens an. Das entspricht in etwa dem, was auch ein Angestellter – teilweise (noch) mit Unterstützung durch den Arbeitgeber in Form des Arbeitgeberanteils – jährlich für diese Versicherungen aufbringt.

40% des Bruttoeinkommens (Unternehmergewins) ergibt für die Beispiele 1-3 (siehe Tabelle) einen jährlichen Aufwand von € 13.360,-, € 16.160,- bzw. € 18.560,- für Risikoabsicherung. Zieht man die Krankenversicherung mit € 3.000,- ab, bleiben € 10.360,-, € 13.160,- bzw. € 15.560,- für die Absicherung der übrigen Risiken.

Die Risikoabsicherung des Unternehmers ist eine hochgradig individuelle Angelegenheit. Zu berücksichtigen sind Aspekte wie Alter, Familienstand, Kinder, aktueller oder zu erwartender Grundbesitz (Haus). Eventuell können auch Zinsen und Tilgungen für privates Wohneigentum als Teil der Risikovorsorge angesehen werden, wenn man annimmt, dass mietfreies Wohnen im Alter den Bedarf an Kaufkraft senkt.

Entsprechend den vorausgegangenen Überlegungen dürfte aber der Betrag von € 10.000,- zzgl. Krankenversicherung für einen familienlosen Alleinunternehmer jüngeren bis mittleren Alters nicht ganz falsch angesetzt sein.

Auf Grund der entscheidenden Rolle der Risikovorsorge für die finanzielle Situation des Konferenzdolmetschers ist hierzu in jedem Fall eine eingehende persönliche Auseinandersetzung und individuelle Beratung erforderlich, besonders auch im Lichte der neuen steuerlichen Regelungen.



Die Risikoabsicherung gegen Krankheit, Berufsunfähigkeit, Alter und Tod ist ein wichtiger Faktor in der Kostenbetrachtung



BETRIEBSKOSTEN-Beispielrechnung (jährlich)	
Büromiete (auch häusl. Arbeitszimmer), Strom, Heizung, Reinigung	€ 2.500,-
Werbekosten, Briefpapier, Gelbe Seiten, Website (Erstellung, Pflege), Mailings, Flyer, Broschüre, Weihnachtskarten/-geschenke	€ 2.500,-
Bürohaftpflicht (ca. € 180,-), Vermögensschadenhaftpflicht (ca. € 320,-)	€ 500,-
IT-Kosten, z.B. IT-Dienstleistungen; Software, z.B. Virenprogramm, Steuerprogramm; Zubehör wie Memory-Stick etc.	€ 1.000,-
Fachliteratur, Wörterbücher, elektronische Wörterbücher und andere Nachschlagewerke	€ 1.500,-
Abschreibungen auf Sachanlagen (Büromöbel, Computer inkl. Betriebssystem und Bürosoftware, Laptop, Fax etc.)	€ 2.500,-
Porto, Telefon, Handy, Büromaterial	€ 3.000,-
Fortbildung	€ 1.500,-
Steuerberater	€ 1.200,-
Beitrag zum Berufsverband (Durchschnittswert, Mehrfachmitgliedschaft wäre entsprechend zu berücksichtigen)	€ 400,-
Auftragsunabhängige Kosten	€ 16.600,-

Diese Rechnung (*siehe oben*) kann nur als Beispiel dienen, da die Schwerpunkte oft unterschiedlich gelegt werden. Je nach persönlichem Fachgebiet und Anzahl der Arbeitssprachen unterscheidet sich der Bedarf an Wörterbüchern und Fachliteratur. Bei IT-Dienstleistungen gilt natürlich das alte Sprichwort „Die Axt im Hause erspart den Zimmermann“, jedoch darf dies nicht vorausgesetzt werden. Die Abschreibungen auf Sachanlagen berücksichtigen auf Grund unterschiedlicher steuerlicher Behandlung nicht die Unterhaltung eines Autos: Wird nach Fahrtenbuch abgerechnet, so sind die zu Einsätzen gefahrenen Kilometer ohnehin auftragsabhängige Ausgaben, die vom Auftraggeber als Kilometergeld übernommen werden (s.o.). Betriebsausgaben nach der 1%-Regelung kann der Leser zu dieser Kalkulation, wenn gewünscht, hinzufügen.

Vom Brutto zum Netto

Zur Errechnung des Nettoeinkommens werden im Folgenden beispielhaft drei mögliche/realistische jährliche Honorarumsätze angesetzt, die sich aus der Multiplikation der Anzahl der Einsatz-tage mit dem erzielten Tageshonorar ergeben (sowohl beim Honorar als auch bei den Kosten sind Beträge ohne Umsatzsteuer

heranzuziehen). Nach den ersten Ergebnissen der Umfrage des ADÜ-Nord² darf angenommen werden, dass sich in der Spanne zwischen € 33.400,- und € 46.400,- Unternehmergewinn (Gewinn nach Kosten) ein Großteil der hauptberuflichen Konferenzdolmetscher wieder findet. Die Rechnung (*Tabelle unten*) kann mit eigenen Zahlen nachvollzogen werden.

Zur Orientierung: Laut der EVS 2003 (Einkommens- und Verbraucherstichprobe 2003³) des statistischen Bundesamtes betrug 2003 das durchschnittliche verfügbare monatliche Nettoeinkommen deutscher Haushalte € 2.770,- (Selbstständigengenhaushalte: € 4.440,-).

Die Risikovorsorge schmälert das verfügbare Einkommen erheblich. Realistisch betrachtet wird der Konferenzdolmetscher aus Beispiel 1 kaum die Möglichkeit haben, tatsächlich zusätzlich zu seiner Krankenversicherung noch € 10.000,- in die übrige Vorsorge zu investieren. Allerdings sollte er doch möglichst den seinem Bruttoverdienst entsprechenden Rentenbetrag in Vorsorgeprodukte (inkl. Berufsunfähigkeit) einzahlen (19,5%), das wären € 6.513,-; dann würde sich sein Monatsnetto auf rund € 1.530,- belaufen.

Auch bleiben in der obigen Kalkulation Rücklagen für Nachfragetiefs (unternehmerisches Risiko) unberücksichtigt.

Es wird deutlich, dass die bisherige Handhabung des Freibetrags für Vorsorgeaufwendungen Selbstständige stark benachteiligt. Da bei Angestellten der Arbeitgeber von dieser Vorsorge vor Steuern teilweise 50% übernimmt, muss ein Angestellter erheblich weniger private Vorsorge (z.B. Riester-

	Beispiel 1	Beispiel 2	Beispiel 3
reiner Tageshonorarumsatz (Einsatztage x erzielt. Tageshonorar)	50.000,-	57.000,-	63.000,-
Kosten (auftragsunabhängig)	16.600,-	16.600,-	16.600,-
Bruttogewinn (Unternehmergewinn)	33.400,-	40.400,-	46.400,-
Private KV, Krankentagegeldversicherung	3.000,-	3.000,-	3.000,-
abzügl. Teil der Altersvorsorge, (LV, Priv. RV, BU) innerhalb des noch bleibenden Freibetrags für Vorsorgeaufw.: (€ 5.000,-), (<i>siehe Exkurs</i>)	2.000,-	2.000,-	2.000,-
Zu verst. Einkommen	28.400,-	35.400,-	41.400,-
Steuer (Grundtabelle 2004)	5.434,-	7.830,-	10.092,-
Netto	22.966,-	27.570,-	31.308,-
Nach Freibetrag: vom Netto noch € 8.000,- für Vorsorge (<i>siehe Exkurs</i>)	8.000,-	8.000,-	8.000,-
Verfügbares Jahresnetto	14.966,-	19.570,-	23.308,-
Verfügbares Monatsnetto	1.247,-	1.630,-	1.942,-



Rente) aus seinem Nettoeinkommen bestreiten. Neue steuerliche Regelungen (Rürup-Rente) sollen hier offenbar Abhilfe schaffen.

Schlussfolgerungen

Wie erreichen wir also unser Ziel: ein unsehrer Ausbildung und Erfahrung entsprechendes Einkommen und ein finanziell sorgenfreies Berufsleben und Alter bei tolerierbarer beruflicher Belastung?

Kosten sparen?

Alle Welt redet von Kosteneinsparungen. Doch die „Geiz-ist-geil-Welle“ sollten wir für uns relativieren: Man kann vielleicht jährlich € 1.000,- (brutto) an Betriebsausgaben sparen, doch derselbe Effekt ergibt sich durch Erhöhung des durchschnittlichen Tageshonorars um nur € 15,- (Beispiel: Bei 80 bezahlten Tagen im Jahr ergibt sich eine Umsatzsteigerung von € 1.200,- durch eine durchschnittliche Tageshonorarerhöhung um nur € 15,-). Es erscheint doch leichter, das Tageshonorar um rund 2% zu steigern, als 6% an eventuell sinnvollen Ausgaben zu sparen.

Mehr Tage absolvieren?

Zur Steigerung des Honorarumsatzes könnten wir natürlich grundsätzlich mehr als die angenommenen 75-85 Einsatztage anstreben. Hier sollten wir jedoch berücksichtigen, dass mehr Einsatztage notwendigerweise auf Kosten des auftragsabhängigen Zeitaufwands (Vorbereitung), des auftragsunabhängigen Zeitaufwands (zur Erhaltung unseres Humankapitals sowie für unternehmerische Aufgaben) bzw. der notwendigen Ruhe- und Erholungsphasen gehen. Sehr viel mehr Tage sind daher nur dann realistisch, wenn *sinnvoll* Vorbereitungszeit eingespart werden kann, also bei Wiederholungsaufträgen oder Kurzaufträgen, bzw. bei mehrtägigen Einsätzen mit identischem Tagesprogramm.

Nebenher übersetzen?

Häufig kommt der Einwand: „Man kann ja auch noch übersetzen“. Hier ist jedoch zu beachten, dass zum Übersetzen die Zeit, die man mit auftragsunabhängigen Arbeiten verbringt, nicht zur Verfügung steht. Durch zusätzliches Übersetzen verringert sich ja nicht der Zeitbedarf für Professionalisierung, Akquise, Fortbildung, Wissensma-

nagement usw. Im Gegenteil, möglicherweise ist sogar zusätzlicher Aufwand nötig, um sich auch für das professionelle Übersetzen „fit“ zu halten bzw. am Übersetzungsmarkt präsent zu bleiben.

Schon die fürs Übersetzen erforderliche Terminologiepflege sieht ganz anders aus als die eines Konferenzdolmetschers – ganz zu schweigen von der Pflege eines Translation-Memory-Systems. Da terminliche Festlegungen bzw. Termindruck beim Übersetzen mit den Abwesenheitszeiten als Konferenzdolmetscher häufig nicht vereinbar sind, entscheiden sich viele Kollegen, überhaupt nicht mehr zu übersetzen, vermutlich weil das Übersetzen häufig zulasten der notwendigen Erholungsphasen (z.B. Wochenende) geht.

Kollegen mit weniger stark nachgefragten Arbeitssprachen sind allerdings aufs Übersetzen angewiesen. Wenn nicht ausreichend Dolmetschtage anfallen, steht die Zeit, die man sonst im Einsatz oder bei der Vorbereitung verbringen würde, fürs Übersetzen zur Verfügung. Wenn ein Vorbereitungstag und ein Einsatztag zur Erwirtschaftung eines Dolmetschtageshonorars angesetzt werden, kann entsprechend gelten, dass pro Übersetzungstag ein halbes Dolmetsch-Tageshonorar erzielt werden müsste, was realistisch erscheint.

Zusatzleistungen in Rechnung stellen?

Zusatzleistungen, die wir für unseren Kunden erbringen (Beratung, Teamorganisation, Anreisezeit), bedeuten häufig einen erheblichen Zeitaufwand, andererseits aber auch einen fassbaren Nutzen für den Auftraggeber (geringerer Aufwand, Zeitersparnis, Qualität der zusammengestellten Leistung dank Beratung, absolute Sicherstellung der Anwesenheit der Dolmetscher durch Anreise am Vortag). Der Wert dieser Leistungen ist für den Kunden plausibel, sie können daher durchaus als Anreise- bzw. Beratungs- oder Organisationshonorar veranschlagt und in Rechnung gestellt werden. Oft ist auch dies Verhandlungssache.

Tageshonorar steigern?

Der Effekt einer Honorarsteigerung auf das Nettoeinkommen ist ganz beträchtlich. Das Nettoeinkommen aus Beispiel 2 ist um 30% höher als das Nettoeinkommen aus Bei-



Julia Böhm

Diplom-Dolmetscherin, ist seit 1996 als freiberufliche Konferenzdolmetscherin für Englisch und Deutsch tätig. Seit 2004 ist sie als Schatzmeisterin Mitglied des Vorstandes des Verbandes der Konferenzdolmetscher im BDÜ e.V.

Die Schwerpunkte der KD-Verbandsarbeit sieht sie in den Bereichen Fortbildung und allgemeine Aufklärungsarbeit über das Berufsbild durch aktive PR.

jmb@netclub.de

spiel 1 und das bei nur 14%iger Steigerung des Honorars!

Das Nettoeinkommen aus Beispiel 3 ist um gut 55% höher als das Nettoeinkommen aus Beispiel 1, bei nur 26% höherem Honorar. Selbstverständlich soll das nicht bedeuten, dass wir nun das Tageshonorar auf einen Schlag um 26% erhöhen sollen! Das Beispiel verdeutlicht aber, wie erheblich die Auswirkung einer Honorarerhöhung ist, bzw. was es bedeuten kann, einen Auftrag für ein höheres (oder aber niedrigeres) Honorar anzunehmen.

Hier bewahrheitet sich einmal mehr die Aussage von Alexander W. Schiemenz: Das Schöne an Fixkosten ist eben, dass sie fix sind! (Mit anderen Worten: Hat man den Fixkostenblock einmal gegenfinanziert – den Break-Even-Point erreicht –, hat alles, was darüber hinausgeht, einen überproportionalen Einfluss auf das verfügbare Einkommen).

Fazit:

Lieber gut verhandeln als am falschen Ende sparen! ■

1 <http://www.aticom.de/a-seminfberichte.htm#kalkulation>

2 <http://www.adue-nord.de/>

3 http://www.destatis.de/presse/deutsch/pk/2004/eus2003_Statement_Hablen.PDF

4 Hierzu wird auf Anregung der Autorin in 2005 ein MDÜ-Artikel auf der Basis von Interviews mit verschiedenen Experten erscheinen [Anm. d. Redaktion]