

## Alle Anfang ist schwer -

### 3 Tipps für den Berufseinstieg als freiberuflicher Übersetzer und Dolmetscher

Wir möchten Sie nicht nur sprachlich hervorragend ausbilden. Übersetzungs- und Dolmetschprojekte in der Ausbildung, CAT-Ausbildung und exklusive Praktika bei Sprachendienstleistern bieten wir bereits während der Ausbildung an, um Sie frühzeitig an Ihre zukünftige Berufsrealität heranzuführen.

Mit Ihrem Examen hört für uns die Betreuung aber nicht auf - wir möchten Sie auch bei Ihren ersten Schritten in ein erfolgreiches Berufsleben begleiten. Denn neben Ihrer sprachlichen und übersetzerischen Kompetenz benötigen Sie für Ihren Berufseinstieg als freiberuflicher Übersetzer und Dolmetscher insbesondere Praxistipps und betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse.

#### 1 Unternehmerische Kompetenz

Eine freiberufliche Tätigkeit als Übersetzer/Dolmetscher erfordert anfangs nur ein kleines Büro und einen Windows-PC mit einer TM-Software wie SDL Trados oder Accross – die Kosten für das TM liegen zwischen € 0 – 500.

Als freiberuflicher Übersetzer beherrschen Sie „Ihre“ Fachsprachen. Aber Sie müssen auch Preise kalkulieren, Angebote abgeben, Versicherungen abschließen und Steuererklärungen abgeben. Lesen Sie hierfür die unten aufgelisteten Broschüren zur „Existenzgründung in den Freien Berufen“ und besuchen Sie ein- oder zweitägige Existenzgründerseminare des BDÜ oder der IHK.

Umfassende Informationen zum Thema Freiberuflichkeit und Unternehmensgründung als Freiberufler (Anzeigepflichtigen) finden Sie unter [www.startup-in-bayern.de](http://www.startup-in-bayern.de) und [www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de). Eine Übersicht über steuerliche Regelungen für Übersetzer/Dolmetscher ist unter <http://www.triacom.com/archive/triacom-info.2013-01.de.pdf> gelistet.

Viele Checklisten zu Businessplan, Liquiditätsplan, Rentabilitätsvorschau, Rechnungserstellung, Umsatzsteuer u.v.m. finden Sie zum Download unter [www.bdue-berlin.de/infos-zum-beruf.html](http://www.bdue-berlin.de/infos-zum-beruf.html) und [www.ifb.uni-erlangen.de/43.0.html](http://www.ifb.uni-erlangen.de/43.0.html) (Institut für Freie Berufe Nürnberg).

- ✓ auf unserem jährlichen CareerDay gibt es Workshops von professionellen Übersetzern zu Preiskalkulation und Fragen rund um die Freiberuflichkeit
- ✓ unsere WDS-eigene Seminarreihe „Freiberuflichkeit für Übersetzer und Dolmetscher“ arbeitet die oben genannten Dokumente in der FA 3 mit konkreten Zahlenbeispielen durch und klärt weitere Fragen
- ✓ Der professionelle Sprachendienst für Privat- und Firmenkunden der WDS integriert im Einzelfall angehende Übersetzer in Ausbildung für Übersetzungsarbeiten (praxisnahe Unterrichtsprojekte) und vermittelt erste Aufträge an Übersetzer im start-up
- ✓ praxiserfahrene Übersetzer im Ehemaligen-Netzwerk der WDS betreuen im Rahmen eines mentor-mentee-Programms Ihren Start ins Berufsleben und klären erste Fragen dann, wenn sie auftauchen und dringlich werden.

## 2 Netzwerke

Übersetzer arbeiten häufig isoliert, und Netzwerke sind daher unendlich nützlich: für gegenseitige Kontrolle der Übersetzungsqualität im 4-Augen-Prinzip, zur Hilfe bei fachlichen Erweiterungen von Aufträgen, für Tipps und Anregungen für den Berufsalltag u.v.m.. Klinken Sie sich in bestehende Netzwerke ein (BDÜ) und nutzen Sie Ehemaligen-Netzwerke von Universitäten oder Fachakademien. Schreiben Sie in Übersetzerblogs (oder gestalten Sie sogar Ihren eigenen Blog) und nutzen Sie Twitter, um Ihre Sicht der Dinge zu verbreiten. Und pflegen Sie persönliche Netzwerke, um in Aufträge anderer Übersetzer (anfangs vielleicht nur aushilfsweise) eingebunden zu werden – gerade dieser Weg wird vielfach unterschätzt.

- ✓ WDS als Einrichtung und mehrere Dozenten sind Mitglied im BDÜ. Begleiten Sie unsere Dozenten zu einem Treffen der Regionalgruppe Würzburg und überzeugen Sie sich selbst von den Vorteilen einer Mitgliedschaft
- ✓ Ehemaligen-Netzwerk: über unser passwortgeschütztes Intranet-Portal haben Sie jederzeit Zugang zu 800 Ehemaligen und Dozenten, um Kontakte aufzunehmen und Fragen zu stellen
- ✓ der jahrgangsbeste Übersetzer/Dolmetscher darf zur BDÜ-Konferenz nach Berlin fahren und an allen Workshops kostenlos teilnehmen. Diese Konferenz ist ideal für den Gedankenaustausch und den zwanglosen Aufbau eines Netzwerks – Visitenkarten nicht vergessen.
- ✓ TRANSFORUM fördert den Gedankenaustausch von Sprachendienstleistern und Ausbildungsinstituten. Die WDS ist Gründungsmitglied und verfolgt neueste Tendenzen an der Schnittstelle von Ausbildung zur Berufspraxis mit großem Interesse.

### 3 Kundenakquise

Was Sie unbedingt für Ihr Selbstmarketing brauchen: eine Homepage (professionell vom Webgrafiker, um ein vertrauensvolles Image zu erzielen), einen Briefkopf für Geschäftsbriefe, Visitenkarten mit Logo/Arbeitssprachen/Mitgliedschaften, eine professionelle eMail-Adresse (nicht: hotmail.de) und einen Anrufbeantworter, um jederzeit erreichbar zu bleiben.

Stellen Sie sich per Mailing bei wichtigen und regionalen Sprachdienstleistern mit Ihren Fach- und Interessensgebieten vor - Adressen finden Sie auf [www.PROZ.com](http://www.PROZ.com). Lassen Sie sich an Gerichten beeiden. Besuchen Sie Messen und Tagungen Ihrer Kunden, um sich persönlich vorzustellen und besseren Einblick in die Sprache Ihrer Kunden und neueste Tendenzen Ihres Fachgebiets zu bekommen. Nutzen Sie die gezielte Telefonakquise und bieten Sie Probeübersetzungen bei möglichen Direktkunden an.

Werden Sie Mitglied im BDÜ und bei aiic und lassen Sie sich auf Übersetzerportalen ([www.bdue.de](http://www.bdue.de); Online-Suche nach Sprache/Region/Fachgebiet oder [www.sprachmittler-TRUU.de](http://www.sprachmittler-TRUU.de) für freiberufliche Dolmetscher und Übersetzer) eintragen, damit Sie überregional von Kunden gefunden werden. Recherchieren Sie, wo Ihre regionale Konkurrenz mit einer Anzeige vertreten ist.

- ✓ unser jährlicher CareerDay schafft erste Kontakte und bietet Workshopthemen wie Selbstmarketing und Kundenakquise an
- ✓ das Mentor-Mentee-Programm der WDS bietet Unterstützung bei konkreten Fragen
- ✓ unsere Kooperation mit Eurotext AG in Würzburg erleichtert den Einstieg in eine Zusammenarbeit mit diesem großen Sprachdienstleister
- ✓ die Seminarreihe der WDS zur Freiberuflichkeit und unsere Facebook-Seite geben wichtige Tipps aus der Praxis für die Praxis

Weiterführende Literatur:

Birgit GOLMS, Marketing für Dolmetscher und Übersetzer, (Schriften des BDÜ 39), Berlin 2010, € 39.-

Positionierung und Selbstvermarktung (Titelthema), in: MDÜ 2/2013 (hrsg. vom BDÜ), S. 10-36