

3. ADÜ-Nord-Tage im April 2007

Programmausschuss präsentiert geplante Inhalte der Konferenz rund um die deutsche Sprache



Gleicher Job, gleiche Chancen? (3)

Weitere Analysen zum Einkommen männlicher und weiblicher Sprachmittler von Dr. Thea Döhler

Übersetzernorm EN 15038

Überblick und Aussichten von Terry Oliver, Beauftragter des ADÜ Nord für Normungsausschüsse

Umsatzsteuererhöhung 2007

Umfassende Informationen und praktische Tipps von Per N. Döhler

Gleicher Job, gleiche Chancen?

Impulse für die Praxis: Wozu die Honorarumfrage des ADÜ Nord noch beitragen kann (Teil 3) von Dr. Dorothea Döhler, Triacom Unternehmensberatung (www.consulting.triacom.com), Marketingberaterin des ADÜ Nord.

Die Honorarumfrage des ADÜ Nord unter freiberuflichen Sprachmittlern hat es ans Licht gebracht: Weibliche Sprachmittler verdienen weniger als ihre männlichen Kollegen. Je nach Wochenarbeitszeit klafft die Schere unterschiedlich weit auseinander. Faktoren wie Alter, Dauer der freiberuflichen Tätigkeit und die für das Dolmetschen und Übersetzen erzielten Preise können diese Einkommensunterschiede erklären.

Preisdifferenzen

Bei den Preisen wird besonders deutlich, warum Sprachmittlerinnen einen geringeren Jahresgewinn als ihre männlichen Kollegen bei gleicher Wochenarbeitszeit erzielen: Ihre Preise liegen im Durchschnitt unter denen der Männer, unabhängig von Sprachkombination, Fachgebiet und Abrechnungsart. Um dann den gleichen Umsatz wie die Männer zu erzielen, müssten Frauen mehr übersetzen bzw. länger dolmetschen. Und das tun sie laut Honorarumfrage nicht. Sobald die 40-Stunden-Grenze überschritten wird, weisen mehr Männer eine höhere Wochenarbeitszeit als Frauen auf: Beispielsweise arbeiten 50–59 Stunden/Woche 19 Prozent der Männer, jedoch nur 13 Prozent der Frauen. Und bei den Workaholics (> 70 Stunden/Woche) sind Männer mit 5 Prozent stärker vertreten als Frauen mit 1 Prozent.

Dauer der Tätigkeit

Zu den Faktoren, die das Einkommen beeinflussen, gehören auch das Alter und die Dauer der freiberuflichen Tätigkeit. Hier sind die befragten Frauen den Männern gegenüber im Nachteil. Rund 5 Jahre jünger sind sie im Durchschnitt und auch noch nicht so lange freiberuflich tätig wie ihre männlichen Kollegen. Auf eine berufliche Erfahrung von 16–29 Jahren können beispielsweise 27 Prozent der Männer zurückblicken, während es bei den Frauen nur 17 Prozent sind.

Dass Jüngere und Berufseinsteiger bzw. Neu-Selbstständige tendenziell über niedrigere Einkommen verfügen, bestätigen auch die Studie der Universität Bremen über Alleindienstleister in den Kulturberufen (Journalismus, Design, Lektorat, Literaturübersetzen) und die Strukturhebung des Statistischen Bundesamtes zum Verdienstabstand zwischen männlichen und weiblichen Arbeitnehmern (März 2006). Andererseits zeigen die Analysen der Bremer Sozialforscherinnen und die Ergebnisse der Honorarumfrage des ADÜ Nord, dass eine langjährige Berufserfahrung noch keine hinreichende Bedingung für ein höheres Einkommen ist.

Ermutigend sind die Ergebnisse einer Studie des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung über Frauen im Management (2006), nach der hoch qualifizierte Frauen

unter 30 Jahren mehr als ihre männlichen Kollegen verdienen. Diese müssen monatlich mit 7 Prozent weniger auskommen. Doch über alle Altersgruppen hinweg liegt der Bruttomonatsverdienst der männlichen Fach- und Führungskräfte mit 4200 Euro immer noch höher – 27 Prozent über dem der Frauen.

Segen oder Fluch: frei aushandelbare Preise

Kehren wir zu den Honoraren für Übersetzungs- und Dolmetschleistungen zurück, die bei männlichen Sprachmittlern im Durchschnitt höher ausfallen als bei den weiblichen Kollegen. Sicher spielen auch hier Alter und Berufserfahrung eine Rolle. Fest steht jedoch auch, dass alle freiberuflichen Sprachmittler unabhängig vom Geschlecht ihre Preise immer wieder neu aushandeln und sich am Markt behaupten müssen. Eine einmal erreichte Marktposition ist kein Kissen, auf dem man sich ausruhen kann. Ob Internationalisierung oder Privatisierungs- und Konzentrationstendenzen – der Markt verändert sich ständig und verlangt von jedem Einzelnen die volle Aufmerksamkeit.

Das individuelle Risiko des Scheiterns wird nicht wie bei Erwerbstätigen vom Wohlfahrtsstaat abgedeckt oder wie bei Ärzten und Anwälten durch Kammern und Gebührenverordnungen für die Erbringung von Dienstleistungen gesichert. Lediglich das Justizvergütungs- und -entschädigungsgesetz (JVEG) sieht für Dolmetscher und Übersetzer, deren Dienstleistungen von Gerichten, der Polizei, der Staatsanwaltschaft oder der Finanzbehörde in Anspruch genommen werden, ein Honorar für Leistungen, Fahrtkostenersatz und sonstige Aufwandsentschädigungen vor. Bei einem solch regulierten Markt für vereidigte/beeidigte/ermächtigte Sprachmittler verwundert es nicht, dass sich die Honorare von Frauen und Männern kaum unterscheiden.

Ausnahme: JVEG

Doch ist nicht alles Gold, was glänzt: Die Ausgestaltung des JVEG weist erhebliche Defizite auf – so das Rechtsgutachten von Professor Michael Ronellenfisch, das die Berufsverbände BDÜ (Bundesverband der Dolmetscher und Übersetzer e.V.), ADÜ Nord und VVU (Verband der Verhandlungsdolmetscher und Urkundenübersetzer in Baden-Württemberg e. V.) in Auftrag gegeben haben. So fehlen beispielsweise inhaltliche Voraussetzungen für eine Vergütungsvereinbarung und Kriterien für die Beurteilung von Dolmetschleistungen zur Einstufung in Honorargruppen.

Die Praxis in Hamburg zeigt, dass solche Lücken von der Justiz zum Nachteil der nicht deutschsprachigen Angeklagten und der vereidigten Sprachmittler genutzt wer-

den. Neue Verträge mit drastisch gekürzten Honoraren und der Einsatz ungeprüfter, schlecht ausgebildeter »Billickräfte« sind an der Tagesordnung (siehe Artikel der Hamburger taz vom 22. Februar 2006; Nachdruck unter www.adue-nord.de/medien/2006-02-22.taz.pdf oder *Infoblatt* 2/2006, Seite 5).

Sind Dolmetscher nicht bereit, Rahmenvereinbarungen mit Vergütungssätzen von unter 25 bis etwa 35 Euro/Stunde abzuschließen, wird ihnen gedroht, sie aus der Liste der Auftragnehmer für Polizei und Justiz zu streichen, berichtet die stellvertretende Vorsitzende der ATICOM Draga Gradincevic-Savic (*Infoblatt* 1/2006, ab Seite 3).

Rund 20 Prozent der an der JVEG-Umfrage des BDÜ (2005; Nachdruck der Ergebnisse im *Infoblatt* 4/2005, ab Seite 5) beteiligten Kollegen gaben an, dass Gerichtsbeamte in einzelnen Gerichtsbezirken dazu angehalten werden, grundsätzlich nur den niedrigsten Honorarsatz für Standardtexte von 1,25 Euro/Zeile für eine juristische Fachübersetzung zu bezahlen.

Keinerlei verbindliche Vorgaben

Die von den Berufsverbänden der Sprachmittler organisierten Weiterbildungsveranstaltungen und veröffentlichten Publikationen, insbesondere zur Existenzgründung, bieten zwar Informationen zu Verdienstmöglichkeiten und Hinweise zu einer marktgerechten Kalkulation, jedoch setzen die Verbände damit keine Preisstandards oder schaffen verbindliche Rahmenbedingungen für eine Honorargestaltung. Selbst Honorarempfehlungen und Vergütungsregeln, mit denen beispielsweise der Berufsverband der Literaturübersetzer (VdÜ) seine Mitglieder unterstützt, haben nach Aussage von Kollegen nur unverbindlichen Charakter und kaum praktische Relevanz.

Im Wettbewerb mit Kollegen muss sich letztlich jeder Sprachmittler gegenüber seinen meist wirtschaftlich stärkeren Auftraggebern selbst behaupten. Und das scheint Männern besser als Frauen zu gelingen, wenn man die Höhe der ausgehandelten Honorare als Kriterium heranzieht.

Verhandeln Männer einfach geschickter als Frauen?

Doris Jeckle-Upton vom Frauennetzwerk EWMD hat beobachtet, dass Frauen in Bewerbungsgesprächen zu wenig offensiv sind und nicht genug fordern. Häufig haben sie sich im Vorfeld nicht über ihren Marktwert informiert. Ihr Fazit: Die schlechtere Marktposition der Frauen wird durch sie selbst mit verursacht. Ähnlich sieht es Daniela Wawra, Wissenschaftlerin am Lehrstuhl für Englische Sprache und Kultur der Universität Passau. Sie ist der Meinung, dass Frauen sich unter Wert verkaufen und mit einer unsicheren und mit Floskeln behafteten Sprache wie »vielleicht« und »ich weiß nicht genau« ihre eigenen Kompetenzen einschränken. Auch Gehaltscoach Martin Wehrle musste in simulierten Verhandlungsgesprächen mit seinen weiblichen Kunden feststellen, dass diese dazu neigen, ihre eigene Verhandlungs-

position zu schwächen, indem sie den Konjunktiv benutzen (*hätte, könnte, sollte, würde*) und Forderungen als Fragen formulieren.

Klassische Kommunikationsunterschiede

Damit bestätigen sich Ergebnisse der empirischen Forschungen zum geschlechtstypischen Sprach- und Kommunikationsverhalten, die bei Frauen einen eher kooperativen und beziehungsorientierten Stil feststellen: In stärkerem Maße als Männer versuchen Frauen, ein bestmögliches Ergebnis für alle Beteiligten zu finden und die Befindlichkeiten und Interessen aller Beteiligten zu berücksichtigen. Frauen greifen Beiträge von anderen auf, lassen andere zu Wort kommen und sprechen persönlicher. Sie vermeiden sprachliche Dominanzgesten und formulieren höflicher und indirekter als Männer. Sie gestalten Gespräche dialogisch, indem sie mehr Fragen stellen. Da Frauen um Ausgleich bemüht sind, sind sie auch eher bereit nachzugeben.

Dagegen erscheint der Kommunikationsstil von Männern direkter und stärker sach- und wettbewerbsorientiert. Männer versuchen in stärkerem Maße als Frauen, eigene Ziele, Interessen oder Wünsche durchzusetzen, und nehmen Wettbewerb und Konflikte mit anderen Personen eher in Kauf. Sie formulieren ihre Wünsche als direkte Aufforderung und neigen dazu, den Imperativ zu verwenden. Männer stellen oft Fakten und sachliche Informationen in den Vordergrund. Für sie ist ein Gespräch effektiv verlaufen, wenn konkrete und für die Arbeit relevante Ziele erreicht worden sind.

Diese Unterschiede in der Kommunikation zwischen den Geschlechtern wirken in zwei Richtungen zugleich: Einerseits beeinflussen sie das Verhalten beider Gesprächspartner, und andererseits bestimmen sie mit, wie der Sprechende und seine Äußerungen vom Zuhörer wahrgenommen werden. Obwohl die genannten geschlechtsspezifischen Unterschiede nur tendenziell vorhanden sind und nicht auf alle Männer beziehungsweise alle Frauen zutreffen, können sie bei Honorarverhandlungen eine Rolle spielen.

Verhandlungssituationen als Kampf ...

Verhandlungssituationen sind komplexe Gesprächssituationen, deren gemeinsames Merkmal darin besteht, dass die beteiligten Personen unterschiedliche Wünsche und Vorstellungen haben. Trotz der verschiedenen Ausgangspositionen braucht es auf beiden Seiten Offenheit für eine gemeinsame Lösung und die Bereitschaft zu verhandeln.

Nun gibt es immer wieder Menschen, die Verhandlungen als einen Kampf betrachten, bei dem die gegnerische Seite »bekämpft« und »vernichtet« werden muss. Manchmal wird daraus auch ein »sportlicher Wettkampf« mit unfairen Mitteln und Tricks, an dessen Ende es Gewinner und Verlierer gibt. In solchen Machtkämpfen und Wettbewerbssituationen sind wahrscheinlich Männer mit ihrem

Konkurrenzverständnis und ihrem durchsetzungs- und wettbewerbsorientierten Kommunikationsstil Frauen gegenüber im Vorteil.

... oder als Interessenausgleich

Und wie ist es bei Verhandlungen, die dem Harvard-Konzept folgen und über einen Interessenausgleich ein für beide Seiten faires und tragfähiges Ergebnis anstreben? Das dem Harvard-Konzept zugrunde liegende Motto lautet »Hart in der Sache und weich zu den Menschen« und erfordert in Verhandlungen eine klare Trennung von Sach- und Beziehungsebene. Das fällt Frauen bekanntlich schwerer als Männern. Sie neigen eher dazu, Forderungen, Kritik und Bedenken zurückzuhalten, um die Beziehung nicht zu gefährden. Das Bedürfnis nach Zuneigung und Anerkennung lässt Frauen bei einer Ablehnung bzw. Zurückweisung schneller einknicken und verleitet sie dazu, faule Kompromisse zu schließen. Das eigene Sachziel kann dann durchaus dem positiven Gesprächsklima untergeordnet werden. Und die Gefahr, sich beim Appell an Verständnis und Mitgefühl von der anderen Seite »einwickeln« zu lassen, ist bei Frauen in stärkerem Maße gegeben als bei Männern.

Frauen müssen lernen, Interessenunterschiede bzw. sachliche Differenzen in Geschäftsverhandlungen nicht auf der Beziehungsebene auszutragen. Konsequenz in der Sache schließt Achtung vor dem Kunden und einen respektvollen Umgang miteinander nicht aus. Einen Verhandlungspartner zu verstehen und zu akzeptieren heißt nicht, ihm zuzustimmen.

Kundenpflege ist wichtig, auch in Preisverhandlungen. Doch darf das Sachziel dabei nicht aus den Augen verloren werden: die Aushandlung eines Honorars, das die Kosten deckt und einen Gewinn ermöglicht. Der Kunde seinerseits soll im Gegenzug einen Nutzen erhalten, der mindestens so hoch ist wie (wenn nicht höher als) das Honorar, das er für die Dienstleistung bezahlt.

Männliche und weibliche Sprachmittler haben die Option, sich in Verhandlungen unterschiedlich in Szene zu setzen. Diese Optionen können, müssen sie jedoch nicht wahrnehmen. Wollen Sie in Preisverhandlungen nicht einfach nur gewinnen, sondern eine faire Lösung für beide Seiten und ein angenehmes Gesprächsklima schaffen, dann finden Sie im Harvard-Konzept viele Anregungen für eine erfolgreiche und sachliche Verhandlungsführung.

Tipps für die Praxis

Vorab schon einmal ein paar Tipps von mir zur Einstimmung und Vorbereitung auf Honorarverhandlungen.

- **Überlassen Sie nichts dem Zufall!** Bereiten Sie sich auf schwierige Gespräche und Verhandlungen vor. Holen Sie sich bei Bedarf externe Hilfe und Unterstützung. Halten Sie Ausschau nach einem guten

Seminar. Spielen Sie mit einem Partner Ihres Vertrauens Verhandlungssituationen vorab einmal durch und zeichnen Sie diese auf Video oder Tonband auf. Dann haben Sie die Möglichkeit, anschließend zu überprüfen, was Ihnen bereits gut gelungen ist und was Sie gegebenenfalls korrigieren möchten.

- **Überlegen Sie, welchen Vorteil Ihre Übersetzung dem Kunden bietet** (Zugang zu internationalen Märkten, Erhöhung des Bekanntheitsgrades im Ausland, Zeit- und Kosteneinsparungen) und warum ausgerechnet Sie für den Auftrag besonders geeignet sind. Machen Sie Ihr Dienstleistungsangebot so attraktiv und unwiderstehlich, dass Ihr Kunde Ihr Honorar nicht in Frage stellen kann bzw. will. Je mehr Argumente Sie sammeln, desto größer ist Ihre Chance, keine Honorarverhandlungen führen zu müssen bzw. in den Verhandlungen zur rechten Zeit das richtige Argument parat zu haben.
- **Keine Leistung ohne Gegenleistung.** Verdeutlichen Sie sich, dass Ihr Honorar eine geldwerte Anerkennung des Nutzens ist, den Sie dem Kunden mit Ihrer Leistung bieten. Aus Sicht des Kunden ist Ihr Honorar die Summe aller Vorteile, die ihm Ihre Leistung im Vergleich zum Wettbewerb bietet. Es ist eine Investition in seine Zukunft und keine Belastung seines Budgets.
- **Nehmen Sie nicht aus Unwissenheit einfach das, was Ihnen geboten wird.** Klären Sie erst einmal für sich, welche Kosten Sie als Freiberufler mit Ihrem Geschäft haben und informieren Sie sich über den Markt. Befragen Sie Ihre Kollegen, welche Honorare sie mit welchen Kunden erzielen, und werden Sie sich über Ihren eigenen Marktwert klar.
- **Setzen Sie sich Ziele,** und loten Sie Ihre Verhandlungsspielräume aus. Bestimmen Sie Ihr Maximalziel und legen Sie fest, welches Ergebnis Sie auf alle Fälle (Minimalziel) erreichen möchten. Überlegen Sie sich auch, auf welche Art und Weise Sie Ihr Ziel erreichen wollen. Entwickeln Sie eine Strategie, die zu Ihnen passt.
- **Stimmen Sie sich positiv ein.** Machen Sie sich frei von negativen Einstellungen und Glaubenssätzen wie »Darauf wird der Kunde niemals eingehen«, »Sicher macht mein Kollege ein viel besseres Angebot«. Erinnern Sie sich an andere Situationen, in denen Sie erfolgreich waren. Visualisieren Sie Ihre Erfolge, und stellen Sie sich vor, dass Sie mit einer guten Lösung aus der Verhandlung gehen.
- **Niemand liest Ihnen Ihre Wünsche von den Augen ab.** Sie müssen sie schon selbst klar und deutlich formulieren. Verzichten Sie dabei auf Konjunktive. Formulieren Sie Aussagesätze und achten Sie darauf, dass am Ende des Satzes die Stimme unten bleibt. Zeigen Sie durch Ihre Körperhaltung

Umfrage • Mitgliederadressen

Souveränität und Selbstvertrauen, indem Sie Blickkontakt halten, Ihr Gegenüber mit Namen ansprechen, freundlich und zuvorkommend sind. Äußern Sie Ihre Meinung, jedoch ohne zu provozieren.

- **Haben Sie keine Angst vor dem »Nein« des Kunden.** Erstens ist ein »Nein« nichts Endgültiges und kann jederzeit revidiert werden. Zweitens ist es etwas ganz Normales, dass Sie Aufträge auf Grund des Preises verlieren. Es gibt immer wieder Kollegen, die Sie im Preis unterbieten, und immer wieder Interessenten, mit denen Sie nicht ins Geschäft kommen. Das gehört zu Ihrem Freiberuflerdasein dazu und ist kein Grund für Frustrationen.

Ich wünsche allen Leserinnen und Lesern des *Infoblatts* viel Erfolg bei den Honorarverhandlungen!

Tipps zum Weiterlesen und Vertiefen

Feldmann, Heinz: *Preisverhandlungen leicht gemacht. Warum Menschen keine Rabatte und Nachlässe kaufen.* Redline Wirtschaft, 2005.

Fisher, Roger; Ury, William; Patton, Bruce: *Das Harvard-Konzept. Der Klassiker der Verhandlungstechnik.* Campus Verlag, 2003.

Toelstede, Bodo G.: *Fair verhandeln. Das Gewinner-Konzept.* Beltz Verlag, 2000.

Döhler, Thea: *Preise kalkulieren, gestalten und verhandeln.* Seminar am Timmendorfer Strand. 30. September und 1. Oktober 2006. Frühbucherrabatt bis 25. August. Anmeldung und weitere Informationen unter: www.consulting.triacom.com

Kurz vor Redaktionsschluss erreichte uns noch eine interessante Information: Die Künstlersozialkasse (KSK) veröffentlicht jedes Jahr die Durchschnittseinkommen ihrer Mitglieder. Abgesehen von der traurigen Tatsache, dass die für 2006 gemeldeten Einkommen gegenüber denen im Vorjahr im Schnitt um 3 Prozent zurückgegangen sind, zeigt sich bei Betrachtung der konkreten Zahlen, dass auch hier die Einkommen der Frauen deutlich unter denen der Männer liegen: www.kuenstlersozialkasse.de → KSK in Zahlen → Statistik → Einkommensentwicklung.

Wenn Sie sich noch für andere der hier zugrunde gelegten Quellen interessieren, fordern Sie bei der Autorin ein Literaturverzeichnis an: ✉ thea@triacom.com ☐

Kennen Sie eigentlich ...

www.gesetze-im-internet.de Wer Gesetze im Internet nachschauen möchte, muss nicht mehr lange suchen. Seit Ende November sind sämtliche Gesetze und Verordnungen des Bundes (etwa 5000) bei dem neuen Portal abrufbar. Die Internetpräsenz wird vom Bundes-

ministerium für Justiz zusammen mit der Juris GmbH betrieben. Der Abruf der Texte ist kostenlos und kann sowohl als Volltext als auch paragrafenweise erfolgen.

www.klett.de Unter der Überschrift »Die neue Rechtschreibung kann kommen!« kann man sich kostenlos Materialien zur neuen Rechtschreibung herunterladen. Und das Institut für Deutsche Sprache in Mannheim bietet unter **www.ids-mannheim.de/reform** verschiedene Dokumente zu den Inhalten der Rechtschreibreform an.

www.vrgz.org Die »Vereinigung der Gebührensahler« (VRGZ) kümmert sich generell um GEZ-Fragen aus Gebührenzahlersicht und natürlich auch um die ab 01.01.2007 zusätzlich anfallenden Rundfunkgebühren für beruflich genutzte PCs mit Internetanschluss. Weitere kritische URLs hierzu: **www.pc-gebuehr.de** und **www.pc-protest.de**

acta.uta.fi/pdf/951-44-6465-6.pdf Hinter diesem kryptischen Link verbirgt sich eine deutschsprachige Doktorarbeit mit dem Titel »Gut zum Druck? Typographie und Layout im Übersetzungsprozess«. Der Autor Dr. Jürgen W. Schopp ist Dozent an der Uni in Tampere (Finnland) und hat vor einiger Zeit ein sehr interessantes Seminar über Typographie beim ADÜ Nord gehalten.

Adressänderungen

Bitte beachten Sie folgende Korrekturen oder Adressänderungen von Mitgliedern, die uns erst nach Drucklegung der *Grünen Liste* 2006/2007 erreichen. Nicht aufgeführte Daten haben sich nicht geändert.

Bettina Alfaro ☎ 02261 969124

Jürgen Dünnebier ☎ 0175 7481666

Carl Koß ✉ carl_koss@lukic-koss.de

Slavica Lukic-Koß ✉ carl_koss@lukic-koss.de

Jacky Nonnon ✉ jacky-nonnon@t-online.de

Jutta Peters ✉ Flerrentwiete 49a in 22559 Hamburg
☎ 040 85197782 ☎ 040 85197783

Neue Mitglieder

Wir freuen uns, die folgenden neuen Mitglieder begrüßen zu dürfen. Der ADÜ Nord hat jetzt 319 Mitglieder.

Manfred Schnitzlein, Ü, Diplom-Übersetzer, de*, en, fr
✉ Johann-Mohr-Weg 7 in 22763 Hamburg
☎ 040 18037656 ☎ 040 18037657 ☎ 0178 5910757
✉ manfred.schnitzlein@web.de

Llúcia Vivero Ü/D, Licenciada en Traducción e Interpretación (Univ. Autónoma de Barcelona), ca*, de, en, es*
✉ Sanderstraße 2 in 12047 Berlin ☎ 030 74073089
☎ 0177 8660005 ✉ llucia.vivero@terra.es

(Sprachenabkürzungen nach ISO 639, * = Muttersprache, Tipp: ca = Katalanisch)