



## Honorarspiegel für Übersetzungs- und Dolmetschleistungen in der Bundesrepublik Deutschland für das Jahr 2011

2., korrigierte und erweiterte Auflage

**Honorarspiegel  
für Übersetzungs- und Dolmetschleistungen  
in der Bundesrepublik Deutschland  
für das Jahr 2011**

Herausgeber:  
Bundesverband der Dolmetscher  
und Übersetzer e. V. (BDÜ)  
Januar 2013

Die Deutsche Bibliothek - CIP-Titelaufnahme

**BDÜ (Hrsg.): Honorarspiegel für Übersetzungs- und Dolmetschleistungen  
in der Bundesrepublik Deutschland für das Jahr 2011**

2., korrigierte und erweiterte Auflage

verlegt von der  
BDÜ Weiterbildungs- und Fachverlagsgesellschaft mbH, Berlin,  
einem Unternehmen des Bundesverbandes der  
Dolmetscher und Übersetzer e. V. (BDÜ)

ISBN: 978-3-938430-48-4

© 2013 · Bundesverband der Dolmetscher und Übersetzer e.V. (BDÜ)  
Satz: Thorsten Weddig, Essen · Druck: Schaltdienst Lange oHG, Berlin

Für fehlerhafte Angaben wird keine Haftung übernommen.  
Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt.  
Jede Verwendung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes  
ist ohne Zustimmung des Herausgebers unzulässig und strafbar. Das gilt  
insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen  
und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

# Inhalt

Vorwort .....	8
<b>1 Einleitung .....</b>	<b>9</b>
<b>2 Wert und Selbstwert: Was uns Honorare zeigen .....</b>	<b>11</b>
<b>3 Definitionen der verwendeten Begriffe .....</b>	<b>18</b>
<b>4 Honorarspiegel .....</b>	<b>19</b>
4.1 Honorare für Übersetzungsleistungen .....	19
<i>Bulgarisch</i> → <i>Deutsch</i> .....	19
<i>Chinesisch</i> → <i>Deutsch</i> .....	19
<i>Deutsch</i> → <i>Bulgarisch</i> .....	20
<i>Deutsch</i> → <i>Chinesisch</i> .....	20
<i>Deutsch</i> → <i>Dänisch</i> .....	21
<i>Deutsch</i> → <i>Englisch</i> .....	21
<i>Deutsch</i> → <i>Finnisch</i> .....	23
<i>Deutsch</i> → <i>Französisch</i> .....	23
<i>Deutsch</i> → <i>Griechisch</i> .....	25
<i>Deutsch</i> → <i>Italienisch</i> .....	25
<i>Deutsch</i> → <i>Japanisch</i> .....	26
<i>Deutsch</i> → <i>Kroatisch</i> .....	27
<i>Deutsch</i> → <i>Niederländisch</i> .....	27
<i>Deutsch</i> → <i>Polnisch</i> .....	28
<i>Deutsch</i> → <i>Portugiesisch</i> .....	29
<i>Deutsch</i> → <i>Rumänisch</i> .....	30
<i>Deutsch</i> → <i>Russisch</i> .....	30
<i>Deutsch</i> → <i>Schwedisch</i> .....	31
<i>Deutsch</i> → <i>Slowakisch</i> .....	32
<i>Deutsch</i> → <i>Spanisch</i> .....	32
<i>Deutsch</i> → <i>Tschechisch</i> .....	33
<i>Deutsch</i> → <i>Ukrainisch</i> .....	34
<i>Deutsch</i> → <i>Ungarisch</i> .....	34
<i>Dänisch</i> → <i>Deutsch</i> .....	34
<i>Englisch</i> → <i>Deutsch</i> .....	35
<i>Englisch</i> → <i>Französisch</i> .....	36
<i>Englisch</i> → <i>Portugiesisch</i> .....	37
<i>Englisch</i> → <i>Russisch</i> .....	37
<i>Französisch</i> → <i>Deutsch</i> .....	38

<i>Französisch</i> → <i>Englisch</i> .....	39
<i>Griechisch</i> → <i>Deutsch</i> .....	39
<i>Italienisch</i> → <i>Deutsch</i> .....	40
<i>Japanisch</i> → <i>Deutsch</i> .....	41
<i>Niederländisch</i> → <i>Deutsch</i> .....	41
<i>Polnisch</i> → <i>Deutsch</i> .....	42
<i>Portugiesisch</i> → <i>Deutsch</i> .....	43
<i>Rumänisch</i> → <i>Deutsch</i> .....	43
<i>Russisch</i> → <i>Deutsch</i> .....	44
<i>Russisch</i> → <i>Englisch</i> .....	45
<i>Schwedisch</i> → <i>Deutsch</i> .....	45
<i>Serbisch</i> → <i>Deutsch</i> .....	45
<i>Slowakisch</i> → <i>Deutsch</i> .....	46
<i>Spanisch</i> → <i>Deutsch</i> .....	46
<i>Tschechisch</i> → <i>Deutsch</i> .....	48
<i>Türkisch</i> → <i>Deutsch</i> .....	48
<i>Ungarisch</i> → <i>Deutsch</i> .....	49
<b>4.2 Honorare für Korrekturleistungen</b> .....	<b>50</b>
<i>Chinesisch</i> .....	50
<i>Deutsch</i> .....	50
<i>Dänisch</i> .....	50
<i>Englisch</i> .....	51
<i>Französisch</i> .....	51
<i>Italienisch</i> .....	52
<i>Niederländisch</i> .....	52
<i>Polnisch</i> .....	52
<i>Portugiesisch</i> .....	52
<i>Rumänisch</i> .....	53
<i>Russisch</i> .....	53
<i>Schwedisch</i> .....	53
<i>Spanisch</i> .....	54
<i>Ungarisch</i> .....	54
<b>4.3 Honorare für Dolmetschleistungen</b> .....	<b>55</b>
<i>Bulgarisch</i> ↔ <i>Deutsch</i> .....	55
<i>Chinesisch</i> ↔ <i>Deutsch</i> .....	55
<i>Deutsch</i> ↔ <i>Englisch</i> .....	56
<i>Deutsch</i> ↔ <i>Französisch</i> .....	58
<i>Deutsch</i> ↔ <i>Gebärdensprache</i> .....	59
<i>Deutsch</i> ↔ <i>Italienisch</i> .....	59
<i>Deutsch</i> ↔ <i>Japanisch</i> .....	60

<i>Deutsch</i> ↔ <i>Niederländisch</i> .....	60
<i>Deutsch</i> ↔ <i>Polnisch</i> .....	61
<i>Deutsch</i> ↔ <i>Portugiesisch</i> .....	62
<i>Deutsch</i> ↔ <i>Rumänisch</i> .....	63
<i>Deutsch</i> ↔ <i>Russisch</i> .....	64
<i>Deutsch</i> ↔ <i>Serbisch</i> .....	65
<i>Deutsch</i> ↔ <i>Spanisch</i> .....	65
<i>Deutsch</i> ↔ <i>Tschechisch</i> .....	66
<i>Deutsch</i> ↔ <i>Türkisch</i> .....	67
<i>Deutsch</i> ↔ <i>Ungarisch</i> .....	67
<i>Englisch</i> ↔ <i>Französisch</i> .....	68
<i>Englisch</i> ↔ <i>Russisch</i> .....	68
<i>Englisch</i> ↔ <i>Spanisch</i> .....	68
4.4 Organisationshonorar bei Konferenzdolmetschern .....	69
4.5 Abrechnungsmodus für Matches bei Einsatz von Translation-Memory-Systemen .....	69
<b>5 Gedanken zur Honorarkalkulation freiberuflicher Übersetzer und Dolmetscher .....</b>	<b>70</b>
5.1 Allgemeine Überlegungen .....	70
5.2 Gedanken zur Honorarkalkulation von Übersetzern „Who wants to be a millionaire?“ .....	74
5.3 Gedanken zur Honorarkalkulation von Konferenzdolmetschern .....	78
<b>6 Empfehlungen für die Zusammenarbeit zwischen Übersetzern und Übersetzungsdienstleistern im Sinne der Norm DIN EN 15038.....</b>	<b>84</b>

## Vorwort

Liebe Kolleginnen und Kollegen, sehr geehrte Leserinnen und Leser,

mit diesem Honorarspiegel des Bundesverbandes der Dolmetscher und Übersetzer e. V. (BDÜ) halten Sie die vierte Ausgabe der Marktübersicht für Übersetzungs- und Dolmetschleistungen in Händen.

Die Globalisierung, die in praktisch allen Geschäftsbereichen spürbar ist, hat zu einem starken Nachfragezuwachs im Bereich der Sprachdienstleistungen geführt, und viele Untersuchungen, darunter auch eine Studie der EU, prophezeien der Branche auch weiterhin jährliche Zuwachsraten von 10%. Gleichzeitig beobachten aber auch viele Kolleginnen und Kollegen einen extremen Preisdruck, der sich durch die Wirtschaftskrise der vergangenen Jahre noch deutlich verstärkt hat. Und während das Übersetzen wie auch das Dolmetschen Zeit für eine sach- und sprachengerechte Übertragung des geschriebenen oder gesprochenen Wortes erfordern, die nicht selten auch einen hohen Anteil kreativer Arbeit mit einschließt, nimmt der Termin- und Zeitdruck in allen Bereichen immer weiter zu. Dabei steigt häufig der Grad der Spezialisierung, und es wird eine gleichbleibende Qualität erwartet.

Gerade für Neueinsteiger ist die Positionierung in einem sehr heterogenen und undurchsichtigen Markt schwer - und auch diejenigen, die erstmalig Sprachdienstleistungen einkaufen, können bisweilen Mühe haben, sich in diesem Markt zu orientieren. Ihnen und allen am Marktgeschehen Beteiligten kann dieser Honorarspiegel eine erste Hilfe bieten. Denn durch die Bereitschaft von über 1386 Kolleginnen und Kollegen, Einblick in die von ihnen erwirtschafteten Honorare zu geben, konnte für über 25 Sprachenpaare ein Mittelwert und ein Medianwert der Zeilenpreise sowie der Stunden-/Tagessätze ermittelt werden. Eine solche Angabe entbindet jeden einzelnen Anbieter natürlich nicht von der unternehmerischen Pflicht, bei einem konkreten Angebot auch die jeweils konkreten Rahmenbedingungen mit einzubeziehen.

Der BDÜ dankt daher sowohl all denjenigen, die sich an der Honorarumfrage beteiligt haben, als auch den Autoren der begleitenden Aufsätze zu den Themen „Wert und Selbstwert - Was uns Honorare zeigen“ (Andreas Schiemenz), „Allgemeine Überlegungen zur Honorarkalkulation“ (Julia Böhm), „Kostenkalkulation für Übersetzer“ (Manfred Braun) sowie „Kostenkalkulation für Dolmetscher“ (Julia Böhm), die damit die Transparenz der reinen Honorardaten um eine Transparenz in der Berechnung auskömmlicher Honorare erweitern.

Für die Ermittlung und Aufbereitung der Daten geht ein besonderer Dank an die BDÜ-Vizepräsidenten Ralf Lemster und Norma Keßler, den BDÜ-Webmaster Dr. Stanislaw Gierlicki sowie an die BDÜ Weiterbildungs- und Fachverlagsgesellschaft mbH, die auch in diesem Jahr wieder für Verlag und Vertrieb des BDÜ-Honorarspiegels verantwortlich zeichnet.

Der BDÜ möchte mit seinem Honorarspiegel einen Beitrag dazu leisten, Übersetzern und Dolmetschern dauerhaft ein auskömmliches Einkommen zu sichern.

Qualitätvolle Sprachdienstleistungen und angemessene Honorare sind die zwei Seiten einer Medaille, die in einer globalisierten Welt den wirtschaftlichen Erfolg von kleinen und großen Unternehmen sichern helfen.

*Berlin, im November 2012*

*André Lindemann*

*Präsident des Bundesverbandes der  
Dolmetscher und Übersetzer e. V. (BDÜ)*

# 1 Einleitung

Übersetzerinnen und Übersetzer bearbeiten höchst unterschiedliche Texte aus den verschiedensten Fachgebieten, Dolmetscherinnen und Dolmetscher erbringen ihre Leistungen in sehr unterschiedlichen Einsatzbereichen. Darüber hinaus ist der Übersetzungs- und Dolmetschmarkt, so bestätigen es die Untersuchungen namhafter Institute, insbesondere in Deutschland stark fragmentiert.

In diesem für alle Akteure recht unübersichtlichen Markt bietet ein Honorarspiegel, wie ihn der Bundesverband der Dolmetscher und Übersetzer e. V. (BDÜ) zum nunmehr vierten Mal herausgibt, eine nützliche Hilfestellung sowohl für diejenigen, die die Leistungen anbieten, als auch für diejenigen, die diese Leistungen einkaufen. Die auf den folgenden Seiten für die unterschiedlichen Sprachen und Sprachrichtungen sowie verschiedenen Auftragsformen genannten Preise verstehen sich keinesfalls als Honorarempfehlungen, sondern bilden die Honorarsätze ab, die die Teilnehmerinnen und Teilnehmer einer branchenweiten Umfrage angegeben haben.

Kartellrechtliche Anforderungen untersagen explizit Preisempfehlungen seitens des Verbandes. Aus diesem Grund bilden mehrere Eckpunkte die Basis dieses Honorarspiegels. So wurden im Juni 2012 die Honorare für das Jahr 2011 abgefragt, damit die Neuausgabe des Honorarspiegels zum Jahresende 2012 vorliegt. Darüber hinaus wurden nur Zahlen aufgenommen, die aus mindestens fünf Angaben errechnet werden konnten.

Die bereits angesprochene Vielfalt von Texten, fachlichen Spezialisierungen und Einsatzbereichen nimmt der Honorarspiegel in engen Grenzen auf, indem pro Sprachrichtung nicht nur ein Preis genannt wird, sondern eine Aufschlüsselung nach Kundengruppe und höchstem, niedrigstem und häufigstem Wert erfolgt. Und für diese Werte wird darüber hinaus auch sowohl der Mittelwert als auch der Medianwert angegeben, was einen Rückschluss darauf zulässt, wie hoch der reine Durchschnittswert ist, aber gleichzeitig auch, in welchem Bereich sich die am häufigsten genannten Werte bewegen.

Gerade ein Blick auf die Entwicklung der Medianwerte von der ersten Honorarumfrage des BDÜ bis zur vorliegenden zeigt zunächst Erfreuliches. In vielen Bereichen vollzieht die Entwicklung der Honorare die allgemeine Preissteigerung mit einiger Verzögerung mehr oder weniger nach.

Allerdings gilt es, die bereits im Honorarspiegel 2008 geäußerte Kritik zu bedenken, wonach „in der Regel allenfalls die für die verschiedenen Leistungsarten ermittelten durchschnittlichen Honorarhöchstwerte bei Direktkunden als annähernd auskömmliches Honorarniveau betrachtet werden können“. Diese Aussage hat nichts an ihrer Gültigkeit eingebüßt und wird noch unterstützt von den Ergebnissen der Mitgliederbefragung des BDÜ im Jahr 2011. Hiernach können gut 30% der Befragten ihren Lebensunterhalt nicht aus ihrer Tätigkeit als Sprachmittler bestreiten, obwohl sie dies eigentlich möchten.

Daher hält der Bundesverband der Dolmetscher und Übersetzer an seiner seit Jahren erhobenen Forderung fest, dass sich das Honorarniveau für Dolmetsch- und Übersetzungsleistungen nicht nur parallel zur Preissteigerung erhöhen muss, sondern in allen Tätigkeitsbereichen von Sprachmittlern deutlich anzuheben ist. Gerade angesichts der immer weiter fortschreitenden Globalisierung der Wirtschaft, der zunehmenden Migrationsströme und der nach wie vor großen Bedeutung des Exports für den Wirtschaftsstandort Deutschland sind diejenigen, die die Kommunikation über Sprachgrenzen hinweg sicherstellen, von größter Bedeutung.

Existenzsichernde Honorare und Vergütungen sowie angemessene Arbeitsbedingungen bilden daher die elementare Voraussetzung für eine nachhaltig erfolgreiche unternehmerische Tätig-

keit. Unterstrichen wird diese Forderung auch durch die aktuelle Diskussion um eine Altersvorsorgepflicht für selbstständig Tätige. Eine solche Vorsorgepflicht bedingt jedoch ihrerseits Einkommen der Dolmetscher und Übersetzer, die lebenslange Vorsorgeleistungen in einer Höhe, wie sie in den „Gedanken zur Honorarkalkulation“ in Kapitel 5 dieses Honorarspiegels schlüssig dargelegt werden, tatsächlich auch ermöglichen.

Wenn auch die Tabellen auf den Seiten 18-62 die von 1386 Teilnehmerinnen und Teilnehmern an der Umfrage genannten marktüblichen Preise offenlegen, so entbindet dies die Anbieter von Übersetzungs- und Dolmetschdienstleistungen dennoch nicht, für eine konkrete Anfrage auf der Grundlage einer betriebswirtschaftlichen Kalkulation ein ebenso konkretes Angebot zu errechnen. Aus diesem Grund bilden auch die Aufsätze von Julia Böhm und Manfred Braun zur Kalkulation von Honoraren für Dolmetsch- bzw. Übersetzungsleistungen mittlerweile einen festen Bestandteil des Honorarspiegels.

Honorare und Auftragsbedingungen sind eng miteinander verknüpft. Daher wurden in dieser Ausgabe des Honorarspiegels erneut die gemeinsamen „Empfehlungen für die Zusammenarbeit von Übersetzungsdienstleistern und Übersetzern im Sinne der Norm DIN EN 15038“ des Verbandes der Qualitäts-Sprachendienste Deutschlands e. V. (QSD) und des Bundesverbandes der Dolmetscher und Übersetzer e. V. (BDÜ) aus dem Jahr 2008 aufgenommen.

Den begleitenden Fachaufsatz mit dem Titel „ Wert und Selbstwert - Was uns Honorare zeigen “ schrieb für diese Ausgabe Andreas Schiemenz, erfolgreicher Berater in den Bereichen Marketing und Unternehmensführung. Er betrachtet die Thematik aus dem Blickwinkel des Verkaufers: Wie müssen sich freiberuflich tätige Dolmetscher und Übersetzer auf dem Markt - und gegenüber ihren (potenziellen) Kunden - positionieren und präsentieren, um sichtbar zu sein und angemessene Preise für ihre Arbeit zu erzielen?