

Auch auf die Bestimmung der Liefertermine wirkt sich die Verhandlungsposition auf Augenhöhe aus. Denn durch den persönlichen Kontakt und die gute Marktkennntnis lassen sich Arbeitsspitzen abflachen bzw. vorwegnehmen. Kunden schätzen ihre Qualitätsarbeit, auch ausländische Kunden wissen um die länderspezifischen Unterschiede: So werden ihrer Erfahrung nach deutsche Übersetzer trotz höherer Preise oft aufgrund der Qualitätskultur, die den Kunden näher liegt, vorgezogen.

Eine hohe Spezialisierung wirkt sich ebenfalls auf die Preisgestaltung aus. „Von wegen Honorarerosion aufgrund der Globalisierung – das kann ich nicht bestätigen“, gibt die Übersetzerin zu Bedenken, die auf mehr als 20 Jahre Erfahrung zurückblickt. „Oft sind Freiberufler einfach nur zu bescheiden, um ein in der Industrie angemessenes Honorar als Experte anzusetzen. Oder sie vergessen, nach einiger Zeit das Honorar anzuheben.“

Diese positive Einschätzung der Zukunft für Freiberufler im Zusammenhang mit der fortschreitenden Globalisierung teilt Oleg Rudavin (das vollständige Interview finden Sie unter www.bdue.de, Fachzeitschrift MDÜ), Übersetzer aus der Ukraine, nicht: „Freiberufler haben eine gewisse Pufferzeit, um sich an die neue Situation anzupassen oder sich nach einem anderen Beruf umzusehen.“ Die großen Sprachdienstleister hingegen verdoppeln, so Oleg Rudavin, ihre Anstrengungen, mit aggressivem Marketing einen größeren Marktanteil zu gewinnen; ihr oberstes Ziel sei die Gewinnsteigerung.

Mit Barbara Sabel meint Oleg Rudavin, dass Übersetzer nur als Fachleute und Lieferanten höchster Qualität gewinnen, wenn sie sich außerdem noch gut verkaufen können. Es bleiben kleine Nischen für Freiberufler: Aufträge in den Bereichen Marketing, Wissenschaft und Literatur (wenn Letzteres besser bezahlt würde). „Kurzum, diese Texte müssen individuell übersetzt werden und können nicht mit Translation-Memory-Systemen bearbeitet werden“, meint Rudavin. Zudem würden Kunden bleiben, die die geografische Nähe zum Übersetzer oder der kleineren Übersetzungsagentur suchten. Dienstleister mittlerer Größe würden sich in Zukunft auf Technik, Medizin oder Rechtstexte spezialisieren.

Große Sprachdienstleister sind nach Oleg Rudavin die großen Gewinner der Globalisierung: Sie schlucken die kleineren Unternehmen und sind allein aufgrund ihrer Größe am besten in der Lage, umfangreiche und komplizierte Strukturen oder Prozesse zu verwalten. Sie könnten auch umfangreiche Übersetzungsaufträge von mehr als 50 000 Wörtern in mehr als sechs Sprachen innerhalb von 10–15 Tagen liefern. So sei jeder Marktspieler nur für bestimmte Übersetzungsvolumina, Lieferzeiten und eine gewisse Anzahl von Sprachrichtungen geeignet.

Branche auf Wachstumskurs

Schaut man sich nach hartem Zahlenmaterial um, stößt man auf Common Sense Advisory, Inc., ein Beratungsunternehmen mit Hauptsitz in den USA. Es sagt voraus, dass der Sprachdienstleistungsmarkt im Jahre 2012 ein Volumen von 22,5 Milliarden USD erreicht haben wird.¹ Dieses Volumen entspricht einer durchschnittlichen jährlichen Gesamtwachstumsrate von 10,8 % für den Zeitraum der nächsten fünf Jahre. Die Zahlen des auf die Sprachdienstleistungsbranche spezialisierten Beratungsunternehmens basieren zum einen auf Auswertungen öffentlich zugänglicher Zahlen der Sprachendienste von Aktiengesellschaften, zum anderen auf Daten der Geschäftsberichte von 100 Gesellschaften mit beschränkter Haftung, die den größten Teil ihrer Einnahmen aus Sprachdienstleistungen erzielen. Seit diesem Jahr wertet das Beratungsunternehmen außerdem selbst angestoßene Umfragen unter freiberuflichen Übersetzern aus.

In verschiedener Hinsicht ist der Übersetzungsmarkt etwas Besonderes: Die Umsätze der Mitspieler und ihr Marktanteil unterscheiden sich erheblich. Besonders sticht dabei die hohe Zahl kleiner Unternehmen ins Auge. Das zeigen die Untersuchungen von Common Sense Advisory wie auch Zahlen statistischer Ämter und andere Erhebungen.² Bei den kleinen Unternehmen handelt es sich um freiberuflich tätige Übersetzer und Dolmetscher, die teils nebenberuflich, teils hauptberuflich als Einzelperson oder

¹ Quelle: Common Sense Advisory, *Ranking of Top 30 Language Services Companies*, 15. Mai 2009.

² Vgl. Barbara Böer Alves: „Ergebnisse der Umfrage des BDÜ aus 2005. Wie sieht der durchschnittliche Übersetzer aus?“, in: *MDÜ 4/06*, S. 51; Fernand Boucau, Präsident der EUATC: „Connaissance et étude des marchés de la traduction, un des éléments de la formation des traducteurs“, Vortrag anlässlich der EMT-Konferenz in Brüssel, März 2009; Insa Sibylle Laspe: *Projektmanagementsoftware im Sprachendienst*. Diplomarbeit 2009, vorgelegt am Fachbereich Sprach-, Literatur- und Kulturwissenschaften, Fachrichtung 4.6 – Angewandte Sprachwissenschaft sowie Übersetzen und Dolmetschen der Universität des Saarlandes.

Anzeige

**Bubble
Windows**
NXT
www.star-transit.net

Fragmentierter Markt

Für die Sprachdienstleistungsindustrie sagen Analysten eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate von 10,76 % voraus. Hauptgrund ist die immer stärker werdende internationale wirtschaftliche Verflechtung und damit stetig wachsende Nachfrage nach den Dienstleistungen der Branche. Der Markt der Anbieter von Sprachdienstleistungen ist stark fragmentiert: Die 30 größten Unternehmen verfügen lediglich über einen Marktanteil von 26,6 %. Neben weiteren mittelständischen Dienstleistern gibt es eine ungewöhnlich hohe Zahl sehr kleiner Firmen. Kleine Firmen, die als Spezialisten für Direktkunden mit diversifizierter Angebotspalette auftreten, sind Gewinner der Globalisierung.

Fragmented market

Analysts predict an average annual growth rate of 10.76 % for the linguistic services industry. The main reason is the increasingly interconnected nature of international business, bringing constant growth in demand for the services of professional linguists. The market in this sector is notable for the high degree of fragmentation between providers: the 30 largest companies in the linguistic services industry have a joint market share of only 26.6%. Much of this market is served by medium-sized commercial providers and an unusually high number of very small companies. If such small firms operate as specialists providing a diversified range of services directly to their customers, they will be among the beneficiaries of globalization.

Un marché fragmenté

Les analystes pronostiquent un taux de croissance moyen de l'industrie de services linguistiques de 10,76 % par an. Cela s'explique principalement par l'interdépendance économique globale toujours plus élevée et la demande croissante de services linguistiques en résultant. Le marché des fournisseurs de services linguistiques est très fragmenté. Les 30 entreprises les plus grandes disposent seulement d'une part de marché de 26,6 %. À côté des moyennes entreprises proposant ce type de services, il existe un nombre particulièrement élevé de très petites entreprises. Les petites entreprises qui se présentent comme des spécialistes pour des clients directs avec une gamme de services diversifiée sont les gagnantes de la globalisation.

in einem Kollegennetzwerk tätig sind. Einige Freiberufler arbeiten mit Direktkunden, andere für Übersetzungsunternehmen, eine dritte Sparte für beide. Einige Freiberufler beschäftigen einen oder zwei Angestellte, und ein erheblicher Teil ihres Geschäfts besteht in der Vermittlung von Aufträgen an Dritte. Sie sind als Netzwerk, GbR oder Partnerschaftsgesellschaft organisiert.

Die nächstgrößere Stufe sind die mittelständischen Sprachdienstleister: Sie arbeiten sowohl mit angestellten Übersetzern im eigenen Hause als auch mit externen, freiberuflich tätigen Übersetzern. Meist besteht eine feste Bindung zu den externen Übersetzern, d.h., sie erhalten regelmäßig Aufträge, können an Fortbildungen des Dienstleisters teilnehmen, werden bei technischen Fragen unterstützt etc. Unternehmen und externe Mitarbeiter gehen wertschätzend miteinander um.³ Häufig bieten diese Mittelständler Dienstleistungen für bestimmte Branchen und für eine begrenzte Zahl von Sprachen an. Mit der Spezialisierung ihres Angebots wollen die Unternehmen eine höhere Qualität liefern und bestimmte Nischen bedienen.

In der Gruppe der mittelständischen Übersetzungsunternehmen gibt es auch Dienstleister, auf die diese Aussagen nicht zutreffen. Sie bieten alle Sprachen, alle Fachgebiete an, beschäftigen keine eigenen angestellten Übersetzer und unterhalten kein partnerschaftliches Verhältnis zu den externen Übersetzern. Das ist allerdings ein besonderes Thema, das einen eigenen Artikel wert ist.

Als Großunternehmen bezeichnen wir hier Sprachdienstleister mit einem Umsatz ab 20 Millionen USD. Diese Unternehmen werden von Common Sense Advisory

³ Siehe auch „Empfehlungen für die Zusammenarbeit zwischen Übersetzern und Übersetzungsdienstleistern im Sinne der Norm DIN EN 15038“, ausgearbeitet von einem gemeinsamen Ausschuss des BDÜ und QSD (www.bdue.de, Aktuelles, Artikel „Gemeinsam für Qualität“ vom 2.10.2008)



Donald A. DePalma

Donald A. DePalma leitet seit 2002 den Forschungsbereich des Beratungs- und Forschungsunternehmens Common Sense Advisory, Inc. (CSA) mit Hauptsitz in Lowell, Massachusetts. Das Unternehmen berät auf Grundlagen von Studien zum Übersetzungs- und Lokalisierungsmarkt in Fragen der Verbesserung von Übersetzungs- und Lokalisierungsprozessen, internationalem Marketing, Content-Management usw. DePalma studierte Linguistik in den USA, Moskau und Costa Rica und machte dann in der Softwarebranche Karriere.

seit dem Jahre 2005 als „Top 30 Language Services Companies“ einmal pro Jahr veröffentlicht. Ungefähr ein Drittel dieser Unternehmen sind Aktiengesellschaften, zwei Drittel Gesellschaften mit beschränkter Haftung. Im Jahre 2008 kamen die Unternehmen aus 15 Ländern: neun aus den USA, vier aus Großbritannien, jeweils zwei aus Belgien, Japan, Schweden und der Schweiz. China, die Tschechische Republik, Finnland, Frankreich, Irland, Italien, Luxemburg, die Niederlande und Spanien sind jeweils mit einem Unternehmen dabei.⁴ „Amerikanische und britische Unternehmen sind anteilig am stärksten vertreten, jedoch beanspruchen asiatische Vertreter einen immer größeren Anteil am Kuchen“, so Donald A. DePalma, der für den Forschungsbereich bei Common Sense Advisory zuständig ist.

Die 30 Großunternehmen gliedern sich laut dem zitierten Bericht nach ihrem Umsatz in drei Untergruppen: Erstens die sechs Unternehmen, die die Liste anführen, mit einem Umsatz von > 200 Millionen USD, dann sechs Unternehmen mit einem Umsatz von 106–166 Millionen USD. Drittens die übrigen Unternehmen im Bereich von 20–60 Millionen USD. Bei den Großunternehmen gibt es jedes Jahr Verschiebungen: Einige Unternehmen steigen in der Hierarchie auf, andere ab. Grund hierfür kann der Verlust eines Großkunden sein. Ferner gibt es länderspezifische Tendenzen: Neben dem schnellen Zuwachs des asiatischen Anteils – hier wird in naher Zukunft sicherlich auch Indien eine Rolle spielen – hat Europa die USA im Jahre 2007 erstmals überholt.

Insgesamt wachsen die meisten der „Top 30“ von Jahr zu Jahr. Dies ist unter anderem auf Aufkäufe anderer Unternehmen zurückzuführen, was allerdings immer noch zu keiner signifikant größeren Konzentration in der Branche geführt hat. Interessant ist in diesem Zusammenhang die Aussage von Donald A. DePalma: „Selbst wenn die 10 größten Unternehmen der Sprachindustrie sich zu einer Firma mit einem Umsatz von 3 Milliarden USD zusammenschließen, würde dies von der amerikanischen Kartellbehörde nicht beanstandet.“ ■



Oleg Rudavin

Oleg Rudavin schloss sein Studium an der Staatlichen Universität Kharkiv, Ukraine, mit dem MA in Linguistik ab. Er arbeitet seit 10 Jahren als freiberuflicher Übersetzer und Dolmetscher. Er hat mehr als 30 Bücher übersetzt. Ferner ist er Autor von „Internet Freelancing: Practical Guide for Translators“ und verschiedenen Englisch-Lehrwerken (Gesamtauflage über 500 000). Rudavin ist ProZ.com-Moderator und Seminarleiter.



Barbara Sabel

Barbara Sabel ist seit 1986 freiberuflich tätig und hat sich mit Beginn der 90er Jahre auf die Agrarwirtschaft spezialisiert. Im Jahre 1999 gründete sie das Unternehmen trans-agrar. Bei mehrsprachigen Projekten arbeitet Barbara Sabel mit freiberuflichen Mitarbeitern zusammen. Außerdem ist sie seit 2007 Lehrbeauftragte (Basiskompetenzen für Übersetzer) an der FH Würzburg-Schweinfurt.

Anzeige

**Motiviert und außergewöhnlich gut?
Dann sind Sie bei uns richtig!**

ProRatio® GmbH

Das Unternehmen: Unser Auftraggeber, mit Sitz in der Metropolregion Rhein-Neckar, fertigt qualitativ hochwertige Fachübersetzungen für den gesamten medizinisch-wissenschaftlichen, klinischen und technischen Bereich an. Zur Verstärkung des Teams und für die Sicherstellung des weiteren Wachstums suchen wir eine/n

Diplom-Übersetzer (m/w) Englisch

Ihre Aufgaben: Sie übersetzen fachlich anspruchsvolle Texte und leisten dabei Präzisionsarbeit, indem Sie die hohen internationalen ethischen und wissenschaftlichen Standards einhalten.

Ihre Qualifikation: Sie haben als diplomierte/r Übersetzer/in für Englisch bereits einige Jahre Berufserfahrung und sind gerichtlich für Übersetzungen ermächtigt bzw. haben die Möglichkeit, die Ermächtigung zu erwerben. Sie arbeiten eigenverantwortlich und gewissenhaft. Teamfähigkeit, Kundenorientierung sowie die Beherrschung des MS-Office-Pakets runden Ihr Profil ab.

Das Angebot: Es erwarten Sie neben einer interessanten Tätigkeit, eine praxisorientierte Einarbeitung, ein dynamisches Team sowie ein attraktives leistungsorientiertes Gehalt.

Ihre Aktion: Sie sind den Anforderungen und Aufgaben gewachsen und fühlen sich mit Synopsen, Informed Consents und Diaries wohl? Dann senden Sie bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an uns als beauftragtes Beratungsunternehmen.

Wir freuen uns auf Sie und Ihre Bewerbung!

ProRatio GmbH, Gewerbepark Hardtwald 6, 68723 Oftersheim, Tel.: (0 62 02) 27 96 0, E-Mail: jobs@proratio-gmbh.de

Ihre Ansprechpartner: Frau Verena Krüsel und Herr Uwe Meyer

⁴ Quelle siehe Fußnote 1.