



SCHWARZE SCHAFE? BEI UNS DOCH NICHT

Umfrage „Verhältnis zwischen freiberuflichen Übersetzern und Übersetzungsagenturen – Agenturumfrage“

In unserer Branche hat jeder eine Meinung zu Übersetzungsagenturen, oft keine sehr schmeichelhafte. Doch wie sehen Übersetzungsagenturen uns Übersetzer? Sind wir so viel „besser“? Zwei Umfragen im letzten Jahr sollten etwas mehr Klarheit bringen. Hier die Ergebnisse der unter Agenturen durchgeführten Umfrage.

Außenstehende, die sich einen Überblick über die Übersetzungsbranche verschaffen möchten, haben es wahrlich schwer. Früher war die Welt noch einfach. Es gab in erster Linie Einzelübersetzer, die nur die eigenen Sprachkombinationen und Fachgebiete anboten, und die Sprachdienste von Unternehmen. Mittlerweile geht es sehr viel bunter und vielseitiger zu. In den letzten Jahren und Jahrzehnten sind verschiedenste Arten von Übersetzerzusammenschlüssen, etwa in Form von Übersetzernetzwerken, GbRs oder Partnergesellschaften, sowie gewerbliche Übersetzungsportale und natürlich Übersetzungsunternehmen (hier der Einfachheit halber kurz „Agenturen“) hinzugekommen. Durch den verstärkten Wett-

bewerb und manche schlechte Erfahrung sind viele Übersetzer auf letztere, also Übersetzungsagenturen, die Aufträge an Einzelübersetzer untervergeben, nicht gut zu sprechen, obwohl die Leistungen der meisten dieser Unternehmen deutlich über das bloße Vermitteln hinausgehen.

Da ich selbst sehr viel und meist auch gerne mit Agenturen zusammenarbeite und mehrere Jahre als Projektmanager tätig war, habe ich Ende 2016 eine Umfrage unter freiberuflichen Übersetzern durchgeführt, in der ich mehr über deren Verhältnis zu Agenturen erfahren wollte. Es interessierte mich aber auch, welche Erfahrungen Agenturen ihrerseits mit Übersetzern machen. Wo liegen die Probleme in der Zusammenarbeit aus Sicht der Agenturen? Wie lassen sich diese Probleme eventuell lösen? An der Umfrage nahmen Mitarbeiter verschiedener Übersetzungsagenturen aus Ländern wie Deutschland, Dänemark und Österreich teil. Die meisten Teilnehmer waren Projektmanager, die täglich mit freiberuflichen Übersetzern zu tun haben. An dieser Stelle nochmals vielen Dank für die Teilnahme und die interessanten Antworten.

„An der Umfrage nahmen Mitarbeiter verschiedener Übersetzungsagenturen aus Ländern wie Deutschland, Dänemark und Österreich teil.“

Der Übersetzer aus der Hölle

Ich möchte gleich zum Punkt kommen. Wir sind nicht immer die „Guten“ in der Geschichte, auch wenn man im Kollegengespräch diesen Eindruck gewinnen könnte. Meine eigene Erfahrung als Projektmanager und auch die vielen Antworten der Agenturen zeigen, dass der ein oder andere Kollege direkt aus der Hölle kommt und man ihn am liebsten direkt wieder dorthin schicken würde. Nach Problemen und negativen Erlebnissen mit Übersetzern befragt, wird dabei schnell klar, wo die größten Probleme liegen: Pünktlichkeit, Erreichbarkeit und Freundlichkeit. Zwei Drittel der Befragten haben diese Punkte angegeben. Zwar betonen viele, dass sie mit den meisten Übersetzern, mit denen sie arbeiten, keine Probleme haben, doch finde ich das Ergebnis als freiberuflicher Übersetzer dennoch erschreckend. Für meine Begriffe sollten alle drei Punkte selbstverständlich sein.

Pünktlichkeit

Wer einen Liefertermin mit einem Kunden vereinbart, muss diesen auch einhalten. Er ist in der Regel fester Bestandteil des Auftrags und kann nur in Absprache mit dem Kunden verändert werden. Bei Termingeschäften, bei denen die Übersetzung unbedingt zu einem bestimmten Termin vorliegen muss, da danach der Zweck der Übersetzung hinfällig wird (wie etwa bei Messen), ist der Liefertermin sogar der zentrale Aspekt des Auftrags. Für Projektmanager ist Pünktlichkeit zudem das A und O, da an der pünktlichen Lieferung der Übersetzung eventuell noch weitere Prozessschritte und Personen hängen, wie etwa ein Vier-Augen-Lektorat, DTP-Arbeiten, Druckfreigaben usw. Kleinere Verspätungen können durch die Einplanung eines Zeitpuffers ausgeglichen werden. Wenn die Verspätung aber mehrere Tage oder Wochen beträgt oder sich der Übersetzer gar nicht mehr meldet, ist das nicht mehr aufzufangen, geschweige denn dem Kunden zu vermitteln.

- „Als besonders schlimm erfahren wir Lieferungen, die viel zu spät eintreffen, ohne dass uns ein Grund für die Verspätung genannt wird bzw. ohne dass uns vorher gesagt wird, dass die Lieferung sich verspäten wird.“
- „Ich erinnere mich an zwei Fälle, wo bei sehr großen Projekten die Arbeit zum Liefertermin noch nicht begonnen worden war. Nachdem die Übersetzerin mir auch nach zweimaliger Verschiebung des Liefertermins immer noch keine einzige übersetzte Datei vorzeigen konnte, habe ich den Auftrag anderweitig vergeben.“
- „Häufig wird zu spät nach Terminverschiebungen gefragt bzw. gar nicht, obwohl es häufig möglich ist, noch etwas Puffer zu geben, wenn der Projektmanager frühzeitig informiert wird.“

- „Wir hatten mal einen Extremfall, bei dem der Fachübersetzer die Lieferung um mehrere Wochen verzögert hatte; dann nur einen Teil geliefert hatte und wir somit einen wichtigen Kunden verloren und diesem Kunden 7.000 Euro Schadenersatz zahlen mussten.“
- „Ein Übersetzer sollte eine Übersetzung am Mittwoch liefern. Nach mehrmaliger vergeblicher Kontaktaufnahme am Nachmittag ging die Übersetzung schließlich um 23:55 Uhr ein. Die Reaktion auf Nachfrage am kommenden Tag: „Ich habe doch am Mittwoch geliefert.““

Erreichbarkeit

Was die Erreichbarkeit angeht, so wurde das Thema schon in diversen Foren und Artikeln diskutiert (bspw. in meinem Artikel „Allzeit bereit“ im *infoNRW* 3/2016, Seite 11). Es gibt unzählige Wege, erreichbar zu sein: per E-Mail und Telefon, sowohl Festnetz als auch mobil, oder sogar über soziale Netzwerke. Niemand muss all diese Möglichkeiten nutzen und vor allem nicht rund um die Uhr bieten. Ein angemessenes Zeitfenster und zeitgemäße Möglichkeiten zur Kontaktaufnahme müssen wir unseren Kunden allerdings schon bieten, auch wenn es „nur“ Agenturen sind. Das wird gerade dann wichtig, wenn es brennt:

- „Reklamation vom Kunden und der Übersetzer war nicht erreichbar bzw. nahm eine Weile nicht Stellung und räumte dem Projekt nicht die Priorität ein, die es zu diesem Zeitpunkt haben sollte.“
- „Besonders schlimm für uns ist, wenn Übersetzer sich tot stellen (Liefertermin verstrichen und nicht erreichbar).“
- „Wir hatten vier E-Mail-Adressen eines Übersetzers gespeichert. Er war wochenlang über keine der Adressen erreichbar.“

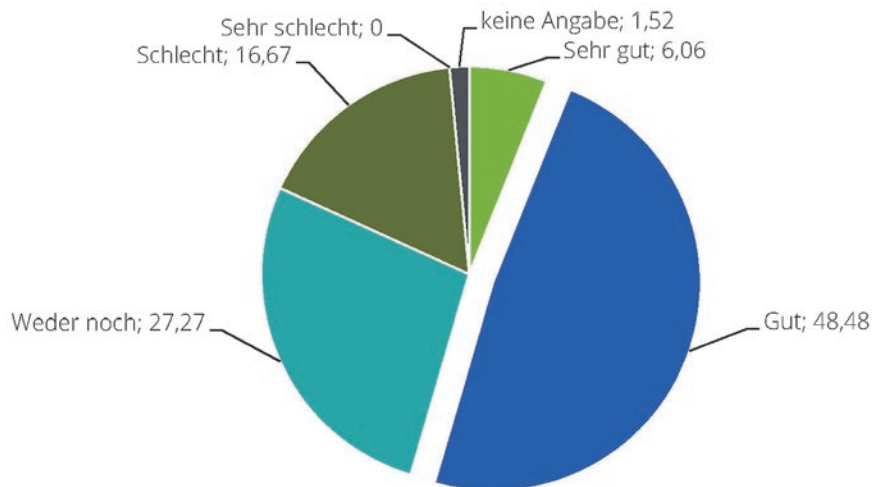
Freundlichkeit

Mit dem falschen Fuß aufgestanden? Eine kurze Nacht gehabt? Lassen Sie es nicht an Ihren Kunden aus. In den gegebenen Antworten wird immer wieder eine gewisse Grundaggressivität gegenüber Agenturen genannt. Wie bereits erwähnt, haben viele Kollegen bereits schlechte Erfahrungen mit Agenturen gemacht, was hier sicher mit einer Rolle spielt. Nun aber alle Agenturen in Sippenhaft zu nehmen, wäre unvernünftig und ungerecht. Es entgeht einem so möglicherweise die Chance auf eine fruchtbare Zusammenarbeit oder wenigstens auf ein nettes Gespräch. Ganz abgesehen davon, dass man durch unfreundliches Auftreten möglicherweise seinen Ruf schädigt.



Abb. 1
Angaben in %

Wie gut kennen Ihre freiberuflichen Übersetzer die Abläufe in Ihrem Unternehmen?



„Unsere Branche wächst, doch ist sie oftmals immer noch erstaunlich klein. Wer also meint, dass gute Qualität auch Abstriche in anderen Bereichen rechtfertigt, sei freundlich gewarnt.“

- „Nach dem Versand einer Geheimhaltungsvereinbarung – was bei uns Standard ist – folgten heftige Beschimpfungen seitens des Freiberufers. Dazu kamen völlig grundlose (!) negative Einträge in diversen Portalen und Foren.“
- „Unprofessioneller Umgang mit Kritik, die offensichtlich als persönlicher Affront empfunden wurde.“
- „Bei einer Übersetzung aus dem Bereich Verfahrenstechnik schrieb eine Übersetzerin „Sauerstoff“ anstatt „Stickstoff“, was im konkreten Fall zu einer schweren Explosion geführt hätte. Darauf angesprochen, bekam ich eine patzige Antwort, dass dieser Fehler ja wohl nicht schlimm sei.“
- Schlimm finde ich auch, wenn man beim ersten Kontakt gleich mit „ich arbeite nicht mit Agenturen zusammen“ begrüßt wird, ohne dass einem die Chance gegeben wird, einander kennenzulernen.
- „Manche Übersetzer reagieren sehr aggressiv auf Übersetzungsbüros und verweigern ohne Begründung eine Zusammenarbeit.“
- „Keine Entschuldigung, wenn sie (freundlich!) auf eine unvollständige Übersetzung oder Fehler aufmerksam gemacht werden, wenig verbindliche Umgangsformen, der Auftraggeber darf sich glücklich schätzen, dass der Übersetzer mit ihm arbeitet.“
- „In vielen E-Mails wird man nicht einmal mehr mit Namen angesprochen. Es heißt dann nur: ‚Hier die Übersetzung‘. Man bekommt die Übersetzung im Prinzip vor die Füße geworfen.“
- „Schlechte Erfahrungen haben wir vor allem im Rahmen von Feedback gemacht – wenn Übersetzer ganz schlecht auf ein negatives Feedback reagieren, obwohl wir uns immer

sehr um einen partnerschaftlichen Umgang bemühen. Einmal hat uns ein Übersetzer vorgeworfen, wir seien Rassisten und würden seine Übersetzung nur kritisieren, weil er schwarz sei.“

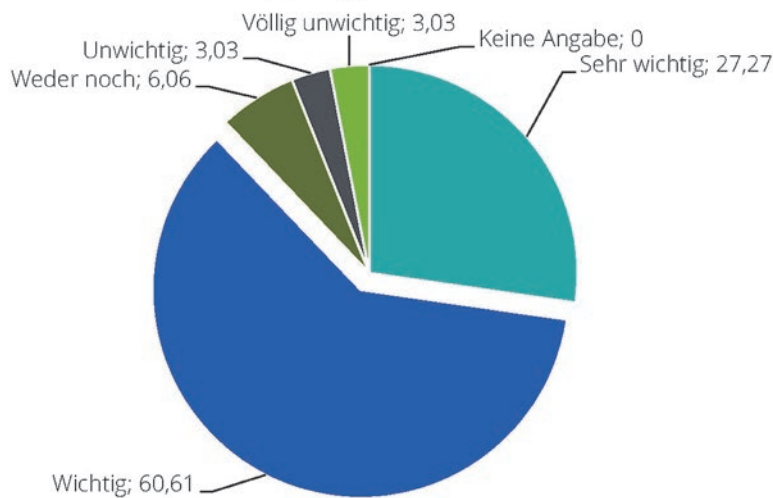
Da ich selbst früher als Projektmanager gearbeitet habe, weiß ich aus eigener Erfahrung, dass einem fehlende Pünktlichkeit, schlechte Erreichbarkeit und mangelnde Freundlichkeit den Tag so richtig vermiesen können. Mit Übersetzern, bei denen ich das öfter erleben musste, habe ich damals nicht lange zusammengearbeitet. Es erfolgte ein entsprechender Eintrag in der Übersetzerdatenbank, falls vorhanden, samt entsprechender Mitteilung an die anderen Mitarbeiter des Unternehmens. Natürlich sind diese Übersetzer auch auf meiner persönlichen schwarzen Liste gelandet, die einen das ganze Berufsleben lang begleitet. Andere Projektmanager verfahren vermutlich auf ähnliche Weise. Unsere Branche wächst, doch ist sie oftmals immer noch erstaunlich klein. Wer also meint, dass gute Qualität auch Abstriche in anderen Bereichen rechtfertigt, sei freundlich gewarnt.

Qualität

Interessanterweise wird die Qualität der Übersetzungsleistung nur von einem Drittel der Befragten als problematisch angeführt. Ich gehe davon aus, dass dies zum Teil darauf zurückzuführen ist, dass hier die Toleranzschwelle niedriger ist und die Zusammenarbeit bei mangelnder Qualität oft nach kurzer Zeit eingestellt wird. Im Bereich Qualität wurden vor allem Flüchtigkeitsfehler wie Rechtschreib- und Grammatikfehler, die fehlende Einhaltung von Referenzen und Bearbeitungshinweisen sowie fehlende Fachkenntnisse angeführt.

Für wie wichtig halten Sie es, dass Ihre freiberuflichen Übersetzer die Abläufe in Übersetzungsagenturen kennen?

Abb. 2
Angaben in %



- „Schlechte Übersetzungsqualität und mangelnde Einsicht. Einmal bekam ich sogar eine Google-Übersetzung.“
- „Der Übersetzer kannte sich mit dem Fachgebiet des Ausgangstextes nicht aus, hat aber den Auftrag übernommen und leider keine Fachübersetzung geliefert. Die Folge war eine Reklamation des Kunden.“
- „Sehr schlechte Qualität mit der Begründung, der Übersetzer habe „die falsche Version der Datei“ geliefert. Wozu speichert man eine Datei mit groben Fehlern dort ab, wo man sie fälschlicherweise als finale Version ansehen und liefern wird?“

Außerdem genannt wurden fehlende Flexibilität bei der Verwendung bestimmter (CAT-)Tools, mangelnde Datensicherung des Übersetzers sowie die unterlassene Meldung von Fehlern im Ausgangstext.

Wie arbeiten Agenturen?

Was sind die Ursachen für diese Probleme? Wenn wir mal mangelnde Professionalität außen vor lassen, ist der Grund oft, dass Übersetzer die Prozesse und Abläufe von Agenturen nicht kennen oder unterschätzen (natürlich ist keine Agentur gleich, doch die Abläufe sind in der Regel sehr ähnlich). Dies gilt für viele Übersetzer, mit denen ich in den letzten Jahren gesprochen habe, und auch für viele derjenigen, die an der Übersetzerumfrage teilgenommen haben. Zwar sollten Pünktlichkeit, Erreichbarkeit, Freundlichkeit und eine gute Qualität selbstverständlich sein, dies gilt jedoch umso mehr, wenn man weiß, wie sich eine Störung in einem dieser Bereiche auf den weiteren Prozessverlauf auswirkt. Daher habe

ich den Agenturen die Frage gestellt, wie gut die Übersetzer, mit denen sie zusammenarbeiten, die Abläufe im jeweiligen Unternehmen kennen. Die Mehrzahl (54 %) konnte dies mit „Sehr gut“ oder „Gut“ beantworten. 44 % sahen das allerdings nicht so optimistisch und antworteten mit „Weder noch“ oder „Schlecht“ (siehe Abb. 1).

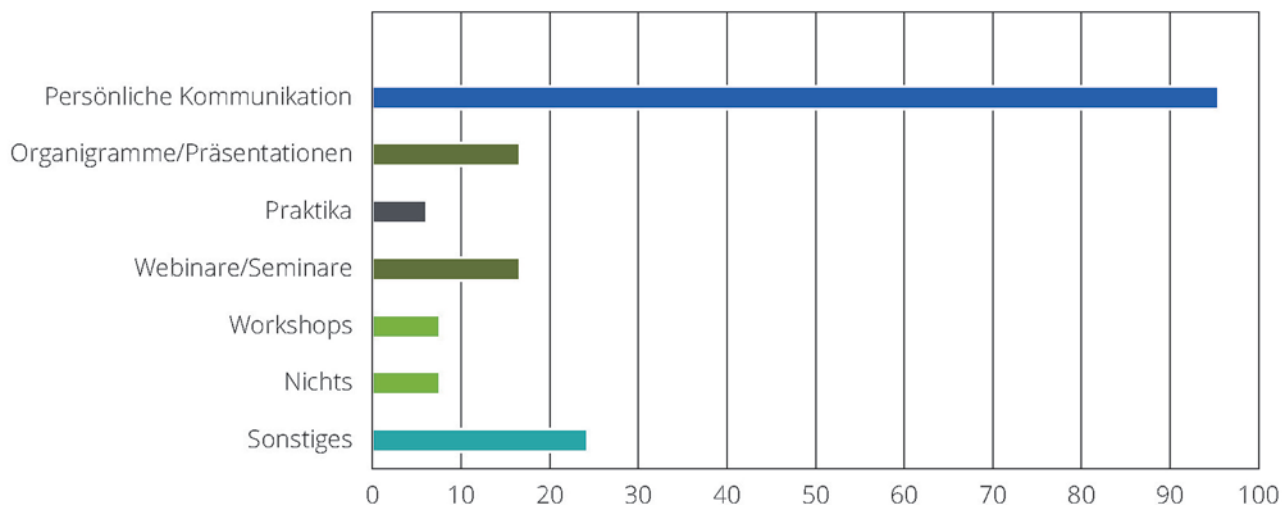
Dass Handlungsbedarf besteht, ergibt sich jedoch erst aus der Bedeutung, die dies für die Agenturen hat. Ganze 88 % der Befragten hielten es für „Sehr wichtig“ oder „Wichtig“, dass die Übersetzer die Abläufe in ihrem Unternehmen kennen (siehe Abb. 2). Sie versprachen sich davon vor allem Vorteile durch weniger Missverständnisse, eine reibungslosere Zusammenarbeit, höhere Pünktlichkeit, ein besseres Frage-Antwort-Management usw.

- „Es ist immer von Vorteil, wenn ein Mitwirkender mitdenkt. Wir hatten einige Übersetzer, die nach dem Prinzip ‚Nach mir die Sintflut‘ handeln, nicht kooperativ und nicht bereit waren, sich auf Anforderungen des Auftrages einzulassen bzw. sich damit auseinander zu setzen!“
- „Die Agenturen sind oft von den Abläufen der Kunden abhängig. Je transparenter die Abläufe, desto mehr Verständnis, wenn es etwas hakt und desto konstruktiver die Lösungsfindung auf allen Seiten.“
- „Klare Formulierungen bei Fragen, die ohne große Korrekturen an den Kunden geschickt werden können. Mehr Verständnis für die Wichtigkeit, die Zuverlässigkeit und eine pünktliche Lieferung spielen.“
- „Bessere Kenntnisse der Abläufe führen dazu, dass Übersetzer flexibler sind, da die den Sinn bestimmter Maßnahmen besser nachvollziehen können.“

„Wenn wir mal mangelnde Professionalität außen vor lassen, ist der Grund für Probleme oft, dass Übersetzer die Prozesse und Abläufe von Agenturen nicht kennen oder unterschätzen.“

Abb. 3
Angaben in %

Was tun Sie bisher, um freiberuflichen Übersetzern die Abläufe näherzubringen?



- „Ich erwarte, dass alles problemfrei läuft und dass ich und der Übersetzer uns nur um übersetzungs- und projektrelevante Probleme kümmern müssen.“
- „Besseres Gesamtverständnis des Übersetzungsprojektes; der Übersetzer versteht sich mehr als Mitglied eines Teams, wenn er die Abläufe detaillierter kennt und fühlt sich womöglich auch mehr wertgeschätzt.“
- „Transparenz ist m. E. immer wichtig – je besser man die Situation des jeweils anderen einschätzen kann, umso besser kann man sich auch gegenseitig abstimmen. Das schafft eine gute Vertrauens- und Kooperationsbasis.“
- „Wenn der Übersetzer die nächsten Schritte kennt, so kann er uns eher über Fehler informieren die wir evtl. gemacht haben, oder die dem Übersetzer aufgefallen sind.“

„Da sich die Abläufe in den verschiedenen Agenturen unterscheiden, können Agenturen nicht erwarten, dass die Übersetzer die jeweiligen Abläufe bereits perfekt kennen.“

Da sich die Abläufe in den verschiedenen Agenturen aufgrund von Größe, Erfahrung, Kunden- und Fachgebietsschwerpunkten unterscheiden (auch bei Agenturen, die nach ISO 17100, ISO 9001 oder anderen Normen zertifiziert sind), können Agenturen nicht erwarten, dass die Übersetzer die jeweiligen Abläufe bereits perfekt kennen. Sie haben es vielmehr selbst in der Hand, diesen Umstand zu ändern. Auf die Frage, was sie bisher tun, um freiberuflichen Übersetzern die Abläufe näherzubringen (es waren Mehrfachantworten möglich), antworteten beinahe alle Befragten (95 %), dass sie hierbei auf die persönliche Kommunikation mit dem Übersetzer setzen, sowohl per E-Mail als auch telefonisch. Weitere beliebte Maßnahmen waren Organigramme und Präsentationen bzw. Anleitungen, die den Übersetzern mitgeschickt werden (17 %) sowie Webinare und Seminare (17 %). Unter

„Sonstiges“ wurden mehrfach auch persönliche Treffen bzw. Einladungen zum Besuch der Agentur genannt (siehe Abb. 3).

Wie Du mir, so ich Dir

Eine weitere Frage drehte sich um die subjektive „Verantwortung“ (im weitesten Sinne) für ein gutes oder schlechtes Geschäftsverhältnis zwischen Agenturen und freiberuflichen Übersetzern. Es waren mehrere Antworten möglich. Interessant ist, dass die Befragten die Verantwortung zu gleichen Teilen (jeweils etwas über 70 %) bei den Übersetzern und Projektmanagern sahen. Zwischenmenschliche Sympathie spielte dabei mit unter 40 % aber nur eine geringe Rolle. Eine hohe Bedeutung wurde der Preis- und Honorarpolitik (60 %) zugeschrieben. Die höchsten Werte erhielten die gegenseitige Wertschätzung als Geschäftspartner sowie die Qualität der Arbeit (jeweils über 80 %). Letzteres ist interessant, da die Qualität bei den Problemen und Negativeerfahrungen nicht im Vordergrund stand.

Die Sonne scheint

Nicht vorenthalten möchte ich Ihnen abschließend die Antworten zu den besonders positiven Erlebnissen von Agenturen mit Übersetzern. Denn davon gibt es viele:

- „Freundliche Telefonate, persönliche Kontakte, solche Dinge“
- „Sich Zeit genommen, Zusammenhänge bei größeren Dokus zu verstehen und Textbausteine miteinander zu verknüpfen, damit sie Sinn machen.“
- „Übersetzer arbeiten sorgfältig trotz fragwürdigem Ausgangstext, stellen kluge Fragen, liefern

früh, bieten an, den Text im Zielformat kostenlos noch einmal zu überprüfen“

- „Übersetzer bestätigen den Erhalt von Mails/Referenzmaterialien, geben proaktiv ihre Verfügbarkeit durch, sagen bei Absagen gleich, wann sie wieder verfügbar sind bzw. geben einen alternativen Liefertermin an. Formulieren ihre Fragen klar im vorbildlich und vollständig ausgefüllten Query-Formular.“
- „Übersetzer hat einen Auftrag nach unvorhergesehener Absage eines Kollegen übernommen, obwohl er eigentlich schon ausgelastet war, hat aber eine Super-Übersetzung geliefert, trotz hohem Schwierigkeitsgrad des Ausgangstextes, die sogar vom Endkunden gelobt wurde.“
- „Die freiberufliche Übersetzerin hat uns darauf aufmerksam gemacht, dass sie einen fast identischen Text bereits übersetzt hat.“
- „Es ist immer nett, wenn unsere Übersetzer unsere Korrekturen wahrnehmen und am Telefon über die Gründe diskutieren, warum sie das so übersetzt haben/warum wir das so korrigiert haben. Das ist immer positiv und tut gut.“
- „Positiv ist immer, wenn die Lieferung pünktlich erfolgt und die Qualität gut ist. Manchmal merkt man, dass Übersetzer wirklich spitze sind, wenn sie Fragen zum Ausgangstext stellen oder Anmerkungen machen oder den Kunden auf (fachliche) Fehler aufmerksam machen, die er sonst nie bemerkt hätte.“
- „Ich arbeite gerne mit echten Profis. Dann läuft die Zusammenarbeit problemlos und einwandfrei.“
- „Besonders positiv ist es auch immer dann, wenn es zeitlich knapp wird und unsere freiberuflichen Übersetzer einspringen und Unmögliches möglich machen.“
- „Wenn alles stimmt und man sich 100 % auf jemanden verlassen kann.“
- „Wir arbeiten mit manchen bereits seit über 15 Jahren zusammen, sie liefern gute Qualität, kennen unsere Projekte und wir sind ein toll eingespieltes Team. Die Zusammenarbeit macht beiden viel Spaß, weil von beiden Seiten die Erwartungen erfüllt werden. Von diesen erhalten wir auch immer wieder die Rückmeldung, dass sie gern für uns arbeiten würden.“
- „Am besten sind die Übersetzer, die sich in den Projektmanager/Kunden hineindenken. Bei ihnen ist alleine die Liefer-E-Mail bereits so aufgebaut, dass man in den Dateien jeden Schritt/Anmerkung (meist) farblich nachvollziehen kann und es am Ende keine offenen Fragen gibt. Der Projektmanager wird dann meist kurzzeitig zum reinen Sachbearbeiter und leitet dies nur weiter, aber gut organisierte Übersetzer nehmen einem automatisch in diesem

Bereich durch ihre professionelle Arbeitsweise sehr viel ab! In den CAT-Tools freut man sich zu sehen, wenn einer das Tool wirklich gut beherrscht, da trennt sich auch meist die Spreu vom Weizen!“

- „Besonders positiv finde ich immer, wenn sich Loyalität von Übersetzern uns gegenüber zeigt. Wir bemühen uns sehr um einen guten Umgang mit unseren Übersetzern, betrachten sie als Kollegen, nicht als Lieferanten. Dann ist besonders schön, wenn man auch mal positives Feedback zurückbekommt, z. B. wenn ein Übersetzer lieber unseren Auftrag annimmt, als den einer anderen Agentur oder wenn sich ein Übersetzer für die gute Zusammenarbeit bedankt.“

Fazit

Zwischen Übersetzern und Agenturen besteht ohne Zweifel ein gewisses Konfliktpotenzial, auf das ich bei der Vorstellung der Ergebnisse der unter den freiberuflichen Übersetzern durchgeführten Umfrage zurückkommen werde (diejenigen, die das in diesem Artikel vermisst haben, bitte ich noch um etwas Geduld). Wer jedoch mit Agenturen zusammenarbeiten möchte, kann das Verhältnis in vielen Fällen schon durch einfachste Mittel verbessern bzw. eine Geschäftsbeziehung von Anfang an positiv gestalten. Pünktliche Lieferungen, gute Erreichbarkeit und ein normales, professionelles Maß an Freundlichkeit können bereits einen Großteil der Negativaspekte, die aus Sicht der Agenturen bestehen, aus dem Weg räumen. Wer eine optimale Zusammenarbeit mit Agenturen anstrebt, sollte sich zudem mit deren Abläufen befassen. Auf diese Weise lernt man die Anforderungen, Wünsche, Sorgen und Nöte der Projektmanager und der anderen Mitarbeiter der Agenturen besser verstehen, was einer partnerschaftlichen Geschäftsbeziehung nur zuträglich sein kann. ■

Florian Tejera Valenzuela
Diplom-Übersetzer

info@tejera-fachuebersetzungen.de

„Wer mit Agenturen zusammenarbeiten möchte, kann das Verhältnis in vielen Fällen schon durch einfachste Mittel verbessern bzw. eine Geschäftsbeziehung von Anfang an positiv gestalten.“

FAKTEN ZUR UMFRAGE

- **Titel:** Verhältnis zwischen freiberuflichen Übersetzern und Übersetzungsagenturen – Agenturumfrage
- **Teilnehmer:** 66, vor allem aus Deutschland, Dänemark und Österreich
- **Sprache:** Deutsch
- **Zeitraum:** 20.10. bis 11.11.2016
- **Art der Umfrage:** anonyme Online-Umfrage, Freitext- und Multiple-Choice-Antworten
- **Verfügbar auf:** MeinBDÜ, Xing, LinkedIn, eigene Website und Direktansprache per E-Mail

