

Festpreis oder Kostenschätzung und was alles dazu gehört

Als Auftraggeber haben Sie – ganz abgesehen von kursierenden Preisen oder Arbeitsaufwand – öfters eine eigene Vorstellung davon, was Ihnen eine Übersetzung praktisch wert ist. Lohnt sich die Ausgabe? Lohnt es, ein wenig mehr gegen Mehrwert auszugeben, oder erscheint die Sache nicht so wichtig? Dahinter stecken weitere Fragen. Muss eine Übersetzung überhaupt angefertigt werden? Ist die Übersetzung Teil eines Prozesses; d.h. soll die Übersetzung nur als Vorlage für die weitere Verarbeitung (z.B. im Hause) dienen? Muss sie vollständig sein, oder wäre eine Kurzfassung sogar sinnvoller? Könnte man sie nicht selbst im Hause anfertigen, oder würde dabei nur Zeit verloren gehen, um letztlich doch ein unzufriedenstellendes Ergebnis zu erhalten?

Brauchen Sie ein festes Angebot, oder reicht zunächst die Größenordnung, d.h. eine Kostenschätzung? Geht es darum, den vermeintlichen Markt zu testen? Läuft Ihre Anfrage auf eine kleine Ausschreibung hinaus, oder geht es eher darum, böse Überraschungen zu vermeiden? Sind Sie gehalten, bestimmte Einkaufsprozesse zu beachten?

Wenn Sie schon eine Vorstellung davon haben, was Sie bezahlen wollen, sprechen Sie sie aus, dann können wir ohne Missverständnisse und Zeitverlust weiter reden. Sonst gebe ich Ihnen einen Festpreis, oder eventuell Festpreise, um verschiedene Varianten (z.B. Terminsetzungen, vollwertige vs. einfache Ausführung) zu berücksichtigen. Neben- und Zusatzleistungen sind aber dann bei der einfachen Ausführung nicht unbedingt enthalten, wie dies ebenfalls geschehen kann, wenn unter großem Zeitdruck gearbeitet wird.

Bezahlte & unbezahlte Angebote

Es ist gang & gäbe, kostenlos Angebote einzuholen und diese als bare Münze zu betrachten. Die Erstellung von Angeboten – das wissen Sie aus der eigenen geschäftlichen Erfahrung – ist aber mit Risiken & Unwägbarkeiten behaftet. Sie muss meistens unter Zeitdruck erfolgen und, will man als Anbieter sich seiner Sache sicher sein, so ist sie unverhältnismäßig zeitaufwendig. Bietet man zu hoch, hat man die Anfrage umsonst bearbeitet; bietet man zu niedrig, so hat man vielleicht die Katze im Sack und somit erhält man mehr Arbeit als bezahlt oder gedacht. Oder aber man benennt den Preis, den der Kunde zu bezahlen bereit sein könnte, und man passt seine Leistung diesem gedachten Preis an. Dies geht aber gegen den Strich, und auf Dauer ohnehin nicht, denn damit zehrt man an der beruflichen Substanz. Professionell arbeiten heißt eben, dass man die Nutzer der Leistung in den Mittelpunkt stellt, und diese sind nicht unbedingt mit dem Auftraggeber gleichzusetzen.

Richtig und sinnvoll wäre für alle Parteien, wenn Angebote hier wie auch anderswo im Geschäftsleben grundsätzlich bezahlt würden. Dafür würde der mögliche spekulative Aspekt auf beiden Seiten entfallen. Wettbewerb könnte dann eher über die erbrachte Qualität laufen; d.h. wer erbringt zuverlässig und am ehesten die Qualität, die von den Nutzern tatsächlich gebraucht wird? In einigen Branchen geht die Entwicklung auch in diese Richtung. So lange aber Angebote für den Anfragenden kostenlos bleiben, kommen versteckte Transaktionskosten hinzu. Bei einer dauerhaften oder auf Vertrauen basierenden Geschäftsbeziehung entfallen diese.

Kostenschätzungen

Diese bitte nicht mit Festpreisen verwechseln.

Kostenschätzungen dienen in erster Linie der Orientierung. Häufig erfolgen sie in Form einer Preisspanne. Der Endpreis bestimmt sich durch den erbrachten Aufwand, wobei die Kostenschätzung den Ausgangspunkt bildet und somit ermäßigend sowohl nach unten als auch nach oben wirkt. Inhaltliche Wiederholungen im Ausgangstext senken den Preis, schwer verständliche Stellen erhöhen ihn. Beide Faktoren lassen sich objektiv vorführen, es wird nichts frei erfunden, sie zeigen sich aber erst bei der Bearbeitung. Schwierig wird es, wenn Umfang & Beschaffenheit der Aufgabe sowie die verschiedenen Termine (u.a. Freigabe, Lieferung der Ausgangstexte) nicht feststehen. Hier hilft nur die Erarbeitung von Szenarien.