

Rahmenverträge

Wenn Sie regelmäßig Übersetzungs- oder auch Dolmetsch-aufträge für bestimmte Sprachkombinationen außer Haus vergeben, kann es sinnvoll sein, Rahmenverträge abzuschließen. Ein Rahmenvertrag enthält Eckpunkte für die Abrechnung sowie für die terminliche Planung der Aufgaben. Er muss auch einen Mindestumsatz beinhalten. Dieser erstreckt sich am besten über zwei oder drei Jahre, denn so genau können – und wollen – Sie Ihren jährlichen Bedarf nicht beziffern bzw. Ihre Verpflichtung zur Abnahme nicht abgrenzen. Dafür dürften Sie günstige Preise erhalten.

Ein längerfristiger Rahmenvertrag bietet Vorteile auch darüber hinaus. So ist der Übersetzer motiviert bzw. wird es ihm ermöglicht, sich in Ihr Fachgebiet einzuarbeiten. Eine optimierte Terminologie für das Unternehmen kann erarbeitet werden; damit werden letztendlich nicht nur Kosten gesenkt, sondern es wird für eine einheitliche und klare Sprache gesorgt, die sich unternehmensintern wie auch für Kunden und sonstige Geschäftspartner positiv bei Effizienz und Image niederschlägt. Dadurch, dass der Übersetzer feste Gesprächspartner im Unternehmen erhält, sind qualitätssteigernde Rückmeldungen („Feedback“) in beiden Richtungen möglich; dies ist besonders wichtig, soweit das Unternehmen z.B. über keine eigenen qualifizierten technischen Redakteure verfügt. Die Schlüsselrolle des Übersetzers wird anerkannt, und er ist auch nicht der Willkür ausgesetzt, wie es zum Beispiel geschehen kann, wenn bei jedem Stellenwechsel im Unternehmen er um seine Kontakte und somit seine Geschäfte bangen muss. Denken Sie daran: Ihre Übersetzer stellen Humankapital dar, das Sie entsprechend pflegen und erhalten sollten.