

Dolmetscher/Übersetzungsbüro

Inhalt

- 1 Markt
- 2 Konzepte und Arbeitsfelder
- 3 Literaturübersetzungen
- 4 Übersetzungsbüros
- 5 Dolmetscher
- 6 Kunden und Akquise
- 7 Kalkulationshilfen
- 8 Investitionsrahmen
- 9 Finanzierung
- 10 Recht
- 11 Meilensteine der Gründung
- 12 Pflichten als Arbeitgeber
- 13 Die eigene Absicherung
- 14 Gründerkontakte/-informationen
- 15 Fachkontakte/-informationen



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

1. Markt

Die Branche auf einen Blick:

Branche	8.916 rechtliche Einheiten
davon Übersetzen	5.022
Dolmetschen	3.894

destatis, Strukturerhebung im Dienstleistungsbereich 2019

Branche	9.477 Steuerpflichtige
davon Übersetzen	2.561
Dolmetschen	6.916

Branchenumsatz	
Übersetzer	rund 380 Mio. EUR
Dolmetscher	rund 592 Mio. EUR

Durchschnittlicher Umsatz	
Übersetzer	rund 148.000 EUR
Dolmetscher	rund 85.000 EUR

destatis, Umsatzsteuerstatistik 2019

(Die Umsatzsteuerstatistik verzeichnet nur die Betriebe, die umsatzsteuerpflichtig sind. Kleinunternehmer sind nicht umsatzsteuerpflichtig. Kleinunternehmer haben einen Vorjahresumsatz unter 22.000 Euro und überschreiten voraussichtlich im laufenden Kalenderjahr nicht einen Umsatz von 50.000 Euro.)

Übersetzen ist eine typische Tätigkeit, die auch Quereinsteigern und Nebenberuflern eine Chance bietet, selbstständig tätig zu sein. Conditio sine qua non ist die Sprachbeherrschung, nicht nur die Sprachkenntnisse in einer (oder mehreren) Fremdsprache(n), sondern auch die Kompetenz in der Zielsprache – die allgemeine Regel besagt: Man soll nur in die Muttersprache übersetzen. Dolmetscher hingegen müssen in vielen Situationen in beide Richtungen übersetzen, und dies aus dem Augenblick heraus. Gefordert ist insbesondere bei wichtigen Verhandlungen, während Konferenzen oder in Justizangelegenheiten eine Sprachkompetenz, die einer echten Zweisprachigkeit nahekommt. Für beide Tätigkeiten gilt, dass die Kapazitäten des einzelnen Sprachmittlers begrenzt sind, entsprechend auch das Einkommen. Aber: Je internationaler die Wirtschaft wird, desto mehr Dienstleister etablieren sich, die als Übersetzungsbüros oder Agenturen Textübertragungen und Dolmetscher vermitteln; auf diesem Gebiet können auch Existenzgründer reüssieren, die aus dem kaufmännischen Bereich kommen und die Leistungen der Sprachexperten bündeln.

Marktdaten, Prognosen und Trends aus den vergangenen Jahren bieten grundsätzlich eine gute Orientierungshilfe für das eigene Vorhaben und Hinweise auf die weitere Entwicklung der Branche. Allerdings sind die Daten aus dem Jahr 2020 und 2021 von der besonderen Situation während der Corona-Pandemie geprägt. Aktuell lässt sich insbesondere für das laufende Jahr keine verlässliche Planung ableiten. Aus diesem Grund werden teilweise Zahlen aus den Jahren 2018 und 2019 verwendet, da solche aus 2020 oder 2021 nicht repräsentativ sind. Die derzeitige Situation kann mittelfristig höhere Risiken bergen, aber auch in absehbarer Zeit erhöhte Chancen eröffnen.

Ein interessantes Schlaglicht auf die Gründerszene allgemein geht aus einer dpa-Meldung vom Juli 2021 hervor: Demnach machten sich nach Zahlen der Förderbank KfW in den zurückliegenden zwölf Monaten ca. 537.000 Menschen selbstständig, das waren ca. 68.000 weniger als in den zwölf Monaten davor, wobei die umgesetzten Gründungsvorhaben bei Männern deutlich stärker zurückgingen (–58.000) als bei Frauen, bei denen die Zahl der Gründungen binnen Jahresfrist mit 205.000 nahezu stabil blieb. Für das laufende Jahr rechnet die KfW übrigens wieder mit einem deutlichen Anstieg, denn viele Gründungsvorhaben seien aufgrund der Corona-Pandemie nur aufgeschoben, aber nicht aufgegeben worden. (Stand 10.2021)

Der letzte Mikrozensus erfasst rund 27.390 selbstständige Dolmetscher und Übersetzer (sowie 5.610 angestellte Kollegen, destatis 2019). Das bedeutet, 83 % der erfassten Dolmetscher und Übersetzer waren selbstständig.

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

Viele Teilzeit- bzw. nebenberufliche Übersetzer verdienen nicht genug, um in der Umsatzsteuerstatistik aufzutauchen, vereinen aber einen Teil des generell vorhandenen Marktvolumens auf sich, insbesondere im Segment Literaturübersetzungen.

Branche

Übersetzer	5.022 Übersetzungsbüros/Freiberufler
davon Freiberufler/Einzelunternehmen	knapp 89 %
Dolmetscher	rund 3.894 Agenturen/Freiberufler
davon Freiberufler/Einzelunternehmen	rund 91 %
destatis, Strukturerhebung im Dienstleistungsbereich 2019	

Übersetzer und Dolmetscher arbeiten überwiegend allein als Freiberufler. Sie kooperieren allenfalls in Bürogemeinschaften oder in losen Arbeitszusammenhängen. Dies bestätigen die Daten aus der Strukturerhebung 2019 des Statistischen Bundesamts: Die durchschnittliche Betriebsgröße umfasst bei Übersetzern zwei Mitarbeiter, bei Dolmetschern nur eine tätige Person.

Am anderen Ende der Skala stehen einige wenige größere Sprachdienstleister, die neben eigenen Übersetzern und Dolmetschern in der Regel das Vielfache an freien Mitarbeitern beschäftigen, manche bis zu mehreren Tausend. Im Durchschnitt arbeiten aber in den Unternehmen, die mehr als 250.000 EUR im Jahr umsetzen, rund elf Personen im Segment Übersetzen und rund vier Personen im Segment Dolmetschen. Die großen Anbieter stehen auf lokaler Ebene in Konkurrenz zu den üblicherweise kleinen Büros, sind aber gleichzeitig ein wichtiger Teil des Netzwerks für Aufträge, das man sich als Neuling auf dem Markt erarbeiten muss.

Wettbewerb. Dolmetschen und Übersetzen sind zwar höchst unterschiedliche Tätigkeiten, aber: Die Statistik ordnet die Branchen nach den überwiegenden Aktivitäten eines Betriebs, dies bedeutet, dass Übersetzungsbüros auch Dolmetschen anbieten bzw. Dolmetscher auch Übersetzungsarbeiten übernehmen können. Dies gilt insbesondere bei selteneren Sprachen und bei vereidigten Dolmetschern, die bei Gericht oder für Behörden tätig sind und ergänzend entsprechende Dokumente übersetzen.

Hinzu kommt die Konkurrenz der Sprachschulen, manche davon Kettenunternehmen, die nebenbei auch Übersetzungen und Dolmetscher-Service anbieten. Ihre Gesamtzahl ist nicht zu beziffern, die Statistik erfasst sie unter den rund 12.000 Unternehmen der beruflichen bzw. allgemeinen Erwachsenenbildung

Konkurrenz ergibt sich aber nicht nur aus allen oben aufgeführten Spezialisten. Seitdem etliche Großunternehmen Englisch als Konzernsprache eingeführt haben, werden zudem viele interne Texte von vornherein in dieser Sprache formuliert, den Übersetzern bleibt speziell für Englisch, allenfalls ein kleiner Etat für die Redaktion. Erst recht werden nur mehr wenige zentrale Texte ins Deutsche übersetzt, in erster Linie juristische und Bedienungsanleitungen u. ä. Ähnlich haben viele wissenschaftliche Einrichtungen kaum mehr Etats für Übersetzungen, sei es für Zeitschriftentexte oder für Vorträge oder Konferenzen.

Marktvolumen Sprachdienstleistungen

Branchenumsatz

Übersetzer	rund 380 Mio. EUR
Dolmetscher	rund 590 Mio. EUR

destatis, Umsatzsteuerstatistik 2019

Hinzu kommen maschinelle Übersetzungen durch Computerprogramme, die inzwischen besonders für die englische Sprache eine hohe Qualität erreicht haben. Viele Unternehmen lassen Texte und selbst ihre Verträge mit solch einer Lösung, die auf Künstliche Intelligenz setzt, übersetzen und lassen diese Texte dann eventuell noch überprüfen. Diese Entwicklung wird auf absehbare Zeit viele Routineübersetzungen übernehmen. CSA Research berichtet, dass bei Unternehmen für Sprachdienstleis-

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

tungen 13 % ihrer Projekte maschinell übersetzt wurden, im Jahr 2020 waren es bereits 24 % (CSA Research 2021).

Die Daten für den deutschen Branchenumsatz beziehen sich ausschließlich auf die Umsätze der umsatzsteuerpflichtigen Dolmetscher und Übersetzerbüros. Demgegenüber kann das gesamte Marktvolumen nur geschätzt werden, sind darin doch auch die Aufträge, die andere Sprachdienstleister wie Sprachschulen abrechnen oder nebenberuflich tätige Kollegen erzielen.

Für Behörden sollen im Prinzip nur vereidigte Dolmetscher mit entsprechenden Qualifikationen (inkl. Rechtsterminologie) und nachgewiesener persönlicher Integrität tätig werden. In Hinblick auf eine derzeit steigende Nachfrage für die Bearbeitung von Anträgen und Behördengängen von Migranten ist ein nicht unbeträchtlicher zusätzlicher Bedarf in den einschlägigen Sprachen entstanden.

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

2. Konzepte und Arbeitsfelder

Die Branche wird von Experten als „zersplittert“ beschrieben – dies hat in erster Linie mit einem hohen Grad an Spezialisierung von Sprachmittlern zu tun. So sind Dolmetschen und das Übersetzen schriftlicher Texte zwei sehr verschiedene Tätigkeiten, die unterschiedliche Fertigkeiten erfordern. Außer Spezialisten für sogenannte kleine Sprachen, die in Deutschland selten vorkommen, oder Gerichtsdolmetscher, die auch Urkunden und Bescheinigungen übersetzen und beglaubigen, wird kaum jemand beides in Personalunion anbieten.

Dolmetscher. Anders als Übersetzer, die so gut wie immer ausschließlich in ihre Muttersprache übertragen, arbeiten Dolmetscher in beide Richtungen und haben oftmals sogar mehr als zwei Arbeitssprachen. Sie spezialisieren sich mitunter auf Fachgebiete, öfter aber – ohne Einschränkung des Fachgebiets- in Hinblick auf die verschiedenen Techniken als

- Konferenz- (Simultan-) Dolmetscher für Konferenzen und internationale Tagungen oder auch TV-Übertragungen und internationale Galaveranstaltungen
- Konsekutiv-Dolmetscher für Verhandlungen, Führungen, technische Einweisungen oder einzelne Vorträge

Übersetzer spezialisieren sich weitaus stärker als Dolmetscher hinsichtlich ihrer Aufgaben. Laut Branchenverband BDÜ haben Umsätze mit Fachübersetzungen für Wirtschaft und Wissenschaft die Aufträge aus dem Verlagswesen mittlerweile überholt. An vielen Standorten gibt es hier einen begrenzten Bedarf bei den gewerblichen Kunden, wenn Unternehmen mit einem größeren Stab von Managern fehlen. Die lukrativen Aufträge – auch in der innerbetrieblichen Weiterbildung – werden in der Regel von den Konzernzentralen in den Ballungsgebieten vergeben.

Fachgebiete. Die Termine, insbesondere im Bereich Wirtschaft, werden immer enger – entsprechend kann man sich trotz guter Hilfsmittel und Tools kaum mehr in ein Fachgebiet und die zugehörige Fachsprache einarbeiten. Eine Spezialisierung auf Gebiete, die man inhaltlich gut überblickt, ist daher empfehlenswert. Sie sollten vorher jedoch nach Marktlücken suchen, in denen Sie entsprechende Aufträge erwarten können bzw. den – regional erreichbaren – potentiellen Stamm an Aufträgen aus diesem Gebiet abschätzen.

In Frage kommt auch die Spezialisierung wie etwa

- Technische Handbücher und Gebrauchsanleitungen
- Firmenkorespondenz und internationale Angebote/Ausschreibungen
- Aufbau und/oder Pflege eines Translation-Memory-Systems für Kunden bzw. deren Terminologiemanagement
- Lokalisierung von Webseiten ausländischer Anbieter, ggf. in Zusammenarbeit mit einem Webdesigner als Komplettangebot

Literaturübersetzen ist die klassische Vorstellung, die sich viele von dieser Tätigkeit machen; und über die Hälfte aller Übersetzungen betreffen Belletristik und Kinder- und Jugendbuch. Doch zu den rund 69.180 Erstauflagen auf dem deutschen Buchmarkt (2020) zählen auch Fachbücher, hier v. a. die Bereiche Technik/Medizin (7,7 % aller übersetzten Erstauflagen), Philosophie/Psychologie (5,3 %) sowie Religion (4,9 %). 9.164 Buchmanuskripte wurden für ein Erscheinen im Jahr 2020 ins Deutsche übersetzt (alle Daten Börsenverein).

- **Spezialgebiet Film.** Rund 372 ausländische Spielfilme liefen im Jahr 2019 in den deutschen Kinos an, davon stammten 145 aus den USA und 33 aus Großbritannien, 48 aus Frankreich, 26 aus der Türkei (SPIO 2021). Die meisten dieser Filme werden synchronisiert, einige erhalten – ebenso wie viele der abendfüllenden Dokumentarfilme – Untertitel. Hinzu kommt eine Flut von täglich oder wöchentlich ausgestrahlten TV-Serien. All diese Dialoge müssen übersetzt werden – inhaltlich richtig und gleichzeitig lippensynchron bzw. so, dass die Untertitel auf die entsprechenden Szenen oder Dialoge passen. Oftmals erledigen die Übersetzer lediglich die Rohfas-

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

sung des Skripts, die endgültige Fassung wird oft vom Synchronregisseur, mitunter erst im Studio, erstellt. Wenn kein Pauschalhonorar vereinbart ist, wird auch nach Minuten abgerechnet. Es empfiehlt sich, anhand von Originalskripts erst einmal das Sprachgefühl für diese Art der Übersetzung zu entwickeln.

Tätigkeit für Gerichte/Behörden: Abgesehen von Ausnahmen werden von Gerichten, Staatsanwaltschaften oder Polizei nur öffentlich bestellte Übersetzer beauftragt. Die Zulassung erfolgt nach Landesrecht, daher weichen die Kriterien wie auch die Bezeichnungen für diese Übersetzer ab (beeidigt, vereidigt, ermächtigt, öffentlich bestellt). Zu den Modalitäten s. unten: Recht). Die entsprechende Datenbank ist öffentlich zugänglich und erlaubt auch Privatleuten die Suche nach einem Übersetzer, der beglaubigte Übersetzungen anfertigen kann.

Zusatzkonzept: Sprachunterricht. Dabei geht es nicht um Nachhilfeunterricht für Zehntklässler, sondern fachbezogenen (Einzel-) Unterricht für Manager, Techniker oder andere Experten, die sich in einer für ihr Unternehmen oder ihre Branche wichtigen Geschäftssprache verständigen müssen. Und dabei nicht oder nicht ausschließlich auf Dolmetscher angewiesen sein möchten. Oder für Berufstätige, die von ihrem Unternehmen für längere Zeit ins Ausland entsandt werden. Außer Sprachunterricht benötigen diese zukünftigen Expats auch interkulturelle Kompetenzen, die insbesondere Dolmetscher aus ihren Erfahrungen gut lehren können.

- Falls Sie die nötigen Kenntnisse und Erfahrungen mitbringen, können Sie Kurse zur Vorbereitung auf den Erwerb der international anerkannten Zertifikate ausländischer Universitäten (z. B. die verschiedenen Certificates der University of Cambridge, TOEFL für USA) oder für die Prüfungen bei der Industrie- und Handelskammer (Wirtschaftskorrespondent, Wirtschaftsübersetzer, Wirtschaftsdolmetscher) sowie beim staatlichen Prüfungsamt für Dolmetscher anbieten. An die Teilnahme an diesen Prüfungen sind besondere Zugangsvoraussetzungen geknüpft, die Sie bei den Prüfungsämtern erfragen können.

Zusatzkonzept: Büroservice. In der Regel sind die Bürodienstleister, die von Fall zu Fall Übersetzer im Auftrag ihrer Kunden benötigen. Wer sich im Bereich der Büroorganisation fit fühlt, kann auch umgekehrt den Übersetzungskunden, die er ohnehin hat, Schreibarbeiten, Telefondienst, E-Mail-Bearbeitung bis zum Buchhaltungsservice anbieten. Außerdem können weitere Leistungen angeboten werden, zum Beispiel Mailings, Sekretariats-Service stundenweise, Adressendatei, Werbebriefausdruck, Fotokopierdienst. Diese Angebote werden in unterschiedlichen Kombinationspaketen zusammengefasst. Der Grundpreis für diese Basisdienste darf zwischen 150 und 400 EUR monatlich liegen (plus Porto, Telefongebühren usw.). Aber: Es gibt mittlerweile Anbieter, die sehr günstige (Discount-) Tarife anbieten, etwa im Telefon-/E-Mail-Service ab 40 bis 80 EUR.

- Bauen Sie frühzeitig Kontakte zu Druckereien oder Copyshops, zu Caterern, Reisebüros, Werbegestaltern und IT-Diensten auf.

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

3. Literaturübersetzungen

Auftragsvolumen Verlage (2020)

Sachgebiet	Übersetzungen (nur Erstauflagen)
Belletristik	3.233 Titel
Kinder- und Jugendbücher	1.625 Titel
Comics/Cartoons/Karikaturen	1.857 Titel
Hauswirtschaft/Familie	255 Titel
Theologie/Christentum	241 Titel
Medizin/Gesundheit	289 Titel
Psychologie	365 Titel

In allen übrigen Fachgebieten wurden insgesamt 1.299 Übersetzungen angefertigt, mitunter lassen sie sich an einer Hand abzählen.

Börsenverein 2021

Es ist die Liebe zur Literatur und zur Sprache, die Literaturübersetzer zu diesem Beruf bringt. Mit dem Übersetzen von Literatur kann man nicht reich werden, ja sich oft nur mit weiteren Jobs finanzieren.

Sprachen. Erwartungsgemäß sind nicht alle Sprachen in gleichem Maße am Markt beteiligt – mit knapp zwei Dritteln (64,6 %) dominiert das Englische die übersetzten Erstauflagen (inkl. dem Amerikanischen). Knapp 11 % der Übertragungen stammen aus dem Französischen, rund 6 % aus dem Japanischen, erwähnenswert noch Niederländisch mit rund 3 %. Die nordeuropäischen Sprachen sowie Italienisch, Spanisch und Russisch machen zusammen fast 9 % aus, alle übrigen europäischen und außer-europäischen Sprachen 6,4 % (Börsenverein, 2016).

Anders herum: Rund 70 % der Literaturübersetzer übersetzen aus dem Englischen, rund 30 % aus dem Französischen, knapp ein Viertel aus den anderen romanischen Sprachen (VdÜ 2011). Schon diese wenigen Daten zeigen, dass Literaturübersetzer oftmals mehr als eine Sprache ausreichend professionell beherrschen. Hinzu kommen 17 % der Kollegen, die aus skandinavischen Sprachen oder dem Niederländischen übersetzen, sowie 14 %, die ost- und südosteuropäische Literatur übersetzen.

Einstieg Literaturbetrieb. Die wenigsten Kollegen haben eine Ausbildung zum Literaturübersetzer (oder auch ein Aufbaustudium), viele haben ein literaturwissenschaftliches Studium absolviert. In diesem Fall arbeiten sie häufig im Segment „gehobene Literatur“, die Chancen, auch einmal einen belletristischen Bestseller zu übersetzen, sind ungleich höher als bei Übersetzen, die im Genre- oder Sachbuchbereich tätig sind. Generell ist es leichter für Anfänger, Aufträge von Genreliteratur aus den Taschenbuchreihen zu erhalten. Praktiker warnen allerdings, dass der Übergang zu anderen Titeln dann nicht so leicht wird.

Sicher kann man auf den Buchmessen, bei Veranstaltungen oder auf Lesungen in Kontakt mit Verlagen kommen. Besser ist es, von einem gestandenen Übersetzer empfohlen zu werden. Üblich ist auch immer noch, Arbeitsproben an das Lektorat von Verlagen zu senden, deren Programm den eigenen Vorlieben und Interessen entgegenkommt. Dabei sollte man nicht gleich ganze Kapitel oder gar Bücher übersetzen, einige Seiten reichen aus.

Honorare. Literaturübersetzungen werden in Deutschland nach Normseiten abgerechnet. Dabei gibt es mittlerweile zwei Varianten:

- a) die klassische Schreibmaschinenseite von 30 Zeilen à 60 Anschlägen inklusive Leerzeichen, Leerzeilen und unvollständigen Seiten am Kapitelende (auch mit dem Computer mittels nicht proportionaler Schrift wie Courier leicht zu formatieren)
- b) die numerische Normseite von 1.800 Zeichen inklusive Leerzeichen (darauf sind im Schnitt 10 % mehr Zeichen enthalten)

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

Übersetzungen für Hardcover-Titel werden tendenziell besser honoriert als für Taschenbücher. Der VdÜ hat mit einzelnen Verlagen gemeinsame Vergütungsregeln für Literaturübersetzungen erarbeitet, deren Bestimmungen zumindest einen Anhaltspunkt für die eigenen Vereinbarungen bieten können. Darin wird eine Grundvergütung von 19 EUR für die Normseite empfohlen, die auch bei Fortschreibung bisheriger Verlagspraxis 15 EUR nicht unterschreiten sollte (Stand 2015). Für besonders anspruchsvolle Texte wurde eine Grundvergütung von 23 EUR festgelegt. Lyrik, Bildtexte oder Comics sollen nach Textumfang analog vergütet werden, etwa als Zeilenhonorar.

Zeitfaktor: Nach übereinstimmender Ansicht erfahrener Übersetzer und der Berufsverbände kann ein Literaturübersetzer etwa fünf Seiten pro Arbeitstag übersetzen. Das sind um die 100 Seiten im Monat. Bedenken Sie, dass die übersetzten Seiten auch noch Korrektur gelesen und nachgearbeitet werden müssen – auch in Vollzeit schafft man in der Regel kaum mehr als 1.200 Seiten im Jahr. Etwa die Hälfte der Vollzeitkollegen gibt eine jährliche Seitenzahl zwischen 800 und 1.200 Seiten an (VdÜ 2011). Manche Kollegen arbeiten deshalb in Teams, um auch Aufträge annehmen zu können, die allein nicht zum vorgegebenen Termin bewältigt werden können.

Zusatzhonorare: Urheber – und das sind literarische Übersetzer – sollen gemäß dem Urheberrecht eine angemessene Nutzungsvergütung für ihre Werke erhalten. Diese ist zwischen Buchverlagen und Übersetzerverbänden lange umstritten gewesen. Daher gibt es dazu Urteile des Bundesgerichtshofs, auf deren Basis man ggf. klagen kann (näheres dazu beim VdÜ) – ob darauf dann Anschlussaufträge folgen, sei dahingestellt.

Mit einzelnen Verlagen hat der VdÜ 2014 eine Vergütungsvereinbarung getroffen, danach erhält der Übersetzer zusätzlich zum Basis- (Seiten-) Honorar:

- 1 % des Ladennettopreises für 1 bis 5.000 Exemplare, 0,8 % für 5.000 bis 10.000 Exemplare und 0,6 % für weitere Exemplare
- für Taschenbuchausgaben gelten diese Sätze bei Erstausgaben, für Lizenzausgaben hingegen zusätzlich die Hälfte der Sätze
- sowie jeweils 2,5 % der Nettoerlöse des Verlags für einzelne Nebenrechte (digitale Verwertung, Hörbuch usw.)

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

4. Übersetzungsbüro

Die Praxis zeigt, dass es verschiedene Wege gibt, Übersetzer zu werden. Mitunter ergibt sich die Tätigkeit aus ganz anderen Arbeitszusammenhängen und die Kollegen bauen die Übersetzungsarbeit allmählich aus. Oftmals arbeiten diese Übersetzer zunächst für einen größeren Kunden, z. B. bei der Übertragung von Bedienungsleitungen oder interner Kommunikation. Dies muss nicht unbedingt seltene Sprachen betreffen, eine Chance bieten lange Auslandsaufenthalte, die zwei nahezu gleichwertige Arbeitssprachen und wechselweises Übersetzen erlauben.

Einstieg. Anfänger, die gezielt ein Übersetzungsbüro aufbauen möchten, weil sie die entsprechende sprachwissenschaftliche Qualifikation mitbringen, steigen oftmals über die Agenturarbeit ein. Das heißt, sie arbeiten als Freiberufler für große Übersetzungsbüros. Tendenziell ist diese Tätigkeit – bei gleichem Qualitätsanspruch – schlechter honoriert als die Tätigkeit für Direktkunden. Sie bietet aber die Chance, Erfahrung zu sammeln, die eine oder andere Hilfestellung zu erhalten oder sich einen gewissen Ruf in der Branche zu erarbeiten. Auch später kann die Arbeit für Agenturen immer wieder Zeiten der Auftragsflaute bei den Direktkunden ausgleichen.

Honorierung. In Deutschland wird beim Übersetzen von Fachtexten üblicherweise auf Basis von Normzeilen abgerechnet, die Zeile à 55 Zeichen inklusive Leerzeichen. Feste Zeilenpreise gibt es nicht, sie variieren nach den unterschiedlichen Kunden und Sprachen – und sind frei aushandelbar. Wesentliche Kriterien sind die Schwierigkeit des Textes, die Art des Kunden und die Terminierung, also wie eilig der Text benötigt wird).

- Es gibt auch Abrechnungen nach Wörteranzahl oder auf Stundenbasis.
- Das Korrekturat für Übersetzungen erfolgt generell auf Stundenbasis.

Für Anfänger scheint es auf den ersten Blick verlockend, über „Kampfpreise“ einen Fuß in die Tür von Kunden aus der Wirtschaft zu bekommen. Mitunter lässt sich es vielleicht nicht vermeiden, auch schlechte Bezahlung zu akzeptieren; auf Dauer wird ein Übersetzungsbüro sich damit keinen Gefallen tun: Zum einen aus wirtschaftlichen Gründen, weil man schlicht nicht davon leben kann, zum anderen verbinden die Kunden Qualität eben auch mit dem Preis. Wer unter dem Marktpreis kalkuliert, kann eben auch in der Qualität der Übertragung nicht mithalten, so diese Logik.

Zeitfaktor. Apropos Kalkulation: Da wo zu Stundenpreisen angeboten wird, rechnen die Kollegen in der Praxis beispielsweise für Englisch zwischen rund 40 EUR und rund 60 EUR ab. Im Umkehrschluss bedeutet dies, dass man bei der gängigen Spanne der Zeilenpreise ca. 35 bis 48 Zeilen pro Stunde übertragen kann. Diesen Erfahrungswert bestätigen auch Berechnungen des Bundessprachenamts oder der EU.

Damit sind Umfang und Terminierung der Aufträge, die man annehmen kann, klare Grenzen gesetzt. Mehr ist nur zu schaffen, wenn man mit Kollegen und/oder Zuarbeitern (z. B. beim Korrekturlesen oder der Erstellung von Wortlisten) kooperiert. Denn: Bereits ein Acht-Stunden-Tag bei dieser Tätigkeit kann – je nach Textsorte – anstrengend sein, längere Arbeitszeiten bedeuten praktisch immer einen Verlust an Qualität. Der Ruf eines guten Übersetzers aber ist das eigentliche Kapital in diesem Geschäft.

Marktpreise. Der Bund Deutscher Übersetzer gibt eine zweijährliche Marktübersicht heraus, die Anfänger unbedingt kennen sollten (Adresse s. u. Fachkontakte). Darin sind nur Sprachen enthalten, für die eine ausreichende Basis an Meldungen vorliegt. Als Faustregel lässt sich daraus ableiten, dass für die Zuarbeit für Kollegen die niedrigsten Zeilenhonorare gefordert werden und Direktkunden aus der Wirtschaft in einigen Arbeitssprachen die höchsten Honorare zahlen. Allerdings hat die generelle Anhebung der Preise im Bereich Behörden/Gericht dazu geführt, dass solche Aufträge mittlerweile die höchsten Zeilenhonorare bringen (nicht jedoch bei Abrechnung auf Wörter- oder Stundenbasis).

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

Durchschnittliche Zeilenpreise nach Kundengruppen an Beispielen

Englisch: Übersetzungen	ins Deutsche	ins Englische
Kollegen	minus 22,3 %	minus 14,2 %
Justiz/Behörden *)	plus 21,6 %	plus 14,9 %
Private Auftraggeber	1,39 EUR	1,41 EUR
Wirtschaft/Industrie	plus 5,8 %	plus 4,3 %
Ungarisch: Übersetzungen	ins Deutsche	ins Ungarische
Kollegen	minus 12,4 %	(k.A.)
Justiz/Behörden *)	plus 60,2 %	plus 14,9 %
Private Auftraggeber	1,13 EUR	1,54 EUR
Wirtschaft/Industrie	plus 18,6 %	plus 17,5 %

BDÜ 2014, auf Basis der am häufigsten gezahlten Durchschnittswerte

*) Tätigkeiten für Justiz und Behörden werden nach dem JVEG bezahlt, lediglich im Rahmen von Zivilprozessen sind andere Honorare möglich. Die hier aufgeführten Werte beruhen auf Honoraren, die 2013 angehoben wurden.

- Derzeit gilt ein Grundhonorar von 1,55 EUR pro Normzeile von 55 Zeichen, das sich bei nicht digitalen Vorlagen auf 1,75 EUR erhöht.
- Besonders erschwerte Übersetzungen werden mit einem Grundhonorar von 1,85 EUR und einem erhöhten Honorar von 2,05 je Zeile bezahlt. „Besonders erschwert“ sind u. a. Übersetzungen von Papiervorlagen und nicht editierbaren digitalen Formaten mit häufiger Verwendung von Fachausdrücken im Ausgangstext, mit Eilbedürftigkeit, bei schwieriger Lesbarkeit des Ausgangstextes oder aus einer in Deutschland selten vorkommenden Sprache (laut Liste).

Bandbreite der Zeilenpreise in verschiedenen Sprachen

Englisch → Deutsch	1,08 EUR bis 1,85 EUR
Französisch → Deutsch	1,03 EUR bis 1,85 EUR
Spanisch → Deutsch	1,00 EUR bis 1,78 EUR
Russisch → Deutsch	0,93 EUR bis 1,65 EUR
Polnisch → Deutsch	1,03 EUR bis 1,90 EUR
Deutsch → Englisch	1,13 EUR bis 1,71 EUR
Deutsch → Französisch	1,06 EUR bis 1,80 EUR
Deutsch → Spanisch	1,04 EUR bis 1,79 EUR
Deutsch → Russisch	0,94 EUR bis 1,81 EUR
Deutsch → Polnisch	1,09 EUR bis 1,92 EUR

durchschnittliche Werte, BDÜ 2014

Die höchsten durchschnittlichen Zeilenhonorare bei Übersetzungen ins Deutsche erzielen nach den Daten des BDÜ derzeit Übersetzer aus dem Persischen und Serbischen, teils wird auch Türkisch sehr gut honoriert. Nicht unerwartet, dass sich eher niedrige Werte für Übersetzungen aus häufig angebotenen Sprachen wie Englisch und Französisch finden.

Um ein „Gefühl“ für Marktpreise zu bekommen, empfehlen Praktiker Anfängern, sich bei Agenturen nach deren Honoraren zu erkundigen und im Internet nach Preisen von Übersetzungsdiensten zu recherchieren. Normzeilen werden in weitem Preisrahmen abgerechnet, Standardtexte können bis zu 300 % Preisunterschied aufweisen.

Translation-Memory-Systeme. Datenbanken mit ständig auftauchenden Fachtermini oder Phrasen erleichtern und beschleunigen die Arbeit. Oft stellen auch Kunden diese Systeme zur Verfügung, um eine einheitliche Unternehmenssprache zu gewährleisten. Je nach Zahl der Wiederholungen oder Grad der Matches beschleunigt das computergestützte Übersetzen die Arbeit, kann aber das den Zeilenpreis (oder andere Honorarvarianten) bis zu zwei Drittel senken.

NOTIZEN

Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

5. Dolmetscher

Tagessätze nach Tätigkeit und Auftraggeber
(zum Beispiel Englisch als Arbeitssprache)

	Kollegen	Direktkunden	Stundensätze
Messe-/Begleitdolmetschen	rd. 700 EUR	minus 5,0 %	rd. 63 EUR
Verhandlungsdolmetschen	rd. 720 EUR	minus 2,1 %	rd. 74 EUR
Konferenzdolmetschen *)	rd. 730 EUR	plus 2,7 %	(k.A.)

auf Basis der häufigsten durchschnittlichen Honorare 2013, BDÜ

*) simultan

Einerseits schafft die Globalisierung vielfältige internationale Kontakte, bei denen Dolmetscher zum Einsatz kommen. Praktiker berichten aber andererseits, dass der Arbeitsdruck in diesem Beruf in den letzten enorm gewachsen ist. Daher sei davor gewarnt, sich angesichts der Tagessätze „reich zu rechnen“.

- Im wichtigen Bereich der Unternehmens und erst recht wissenschaftlichen Konferenzen wird häufig Englisch als *lingua franca* genutzt, nur wenn es zu anspruchsvoll in der Terminologie wird oder komplexe Themen behandelt werden, kommen Dolmetscher zum Zuge. Das verlangt einen hohen Grad an Spezialisierung und Professionalität bei der Vorbereitung auf die eigentlichen Arbeitstage.
- Ein geringeres Arbeitsaufkommen ergibt sich dadurch, dass deutsche Unternehmen von ihren Mitarbeiter „verhandlungssicheres“ Englisch erwarten. Experten sehen bei Verhandlungen mit englischen Muttersprachlern darin einen Nachteil für die deutschen Verhandlungsführer, dennoch sparen sich die Unternehmen gern die Kosten für externe Dolmetscher.
- Zudem sind Unternehmen (auch wissenschaftliche Einrichtungen) bei den Reisetagen ihrer Mitarbeiter kostenbewusst (was Business-Reisebüros bestätigen) – entsprechend wird in Konferenzen und Verhandlungen ein sehr enges Programm abgearbeitet, das von allen Beteiligten, insbesondere den Dolmetschern, höchste Konzentration verlangt und die Erholungspausen verkürzt. Gleichzeitig verringert sich damit die bezahlte Arbeitszeit für die Dolmetscher.

Honorare. Üblicherweise wird in Tagessätzen abgerechnet, wo angebracht auch auf Stundenbasis, ohne, dass letzteres zu höheren Stundenpreisen führen würde. Die Höhe des Honorars hängt v. a. davon ab, ob man eigene Kunden aus der Wirtschaft betreut oder für Agenturen arbeitet bzw. bei größeren Konferenzen mit Kollegen kooperiert.

Die höchsten Preise werden in der Praxis – wenig überraschend – für das Simultandolmetschen verlangt. Je nach Sprache können die Tagessätze hier aber eine große Bandbreite zeigen. Der Honorarspiegel des BDÜ zeigt für das eher selten benötigte Portugiesisch fast den doppelten Tagessatz von Englisch oder Russisch. Das ist auch ein Effekt des hohen Angebots an entsprechenden Dolmetschern. Portugiesisch wird aber seltener nachgefragt als Englisch oder Spanisch.

Organisationshonorare: Wenn neben persönlicher Vorbereitung auf eine Konferenz weitere Organisationsaufgaben zum Auftrag gehören, etwa qualifizierte Kollegen zu engagieren und zu instruieren oder Räume mit Simultantechnik und den Ablauf zu organisieren, werden Zusatzhonorare gezahlt. Diese fallen deutlich geringer aus als die Dolmetscherhonorierung, der Rahmen bewegt sich etwa zwischen rund 65 EUR und 145 EUR pro Tag. Praktiker berichten aber auch, dass Kunden solche Tätigkeiten als reinen Service erwarten.

Vereidigte Dolmetscher. Für gerichtliche, behördliche oder notarielle Zwecke sollen nur vereidigte Dolmetscher herangezogen werden. Die Zulassung erfolgt nach Landesrecht (daher die unterschiedliche Terminologie „beeidigt“ oder „öffentlich bestellt“, s.u. Recht). Auch wenn die Kriterien und Nachweise in den einzelnen Bundes-

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

ländern im Detail abweichen: Basis der Zulassung zu Gericht sind fachliche Kompetenz und persönliche Integrität. Zur fachlichen Eignung gehört ausdrücklich, dass der Dolmetscher (auch Übersetzer) sattelfest in der deutschen Rechtsterminologie ist.

Bei Gericht zugelassene Dolmetscher werden in eine Datenbankbank eingetragen, die auch Privatleute nutzen können, hieraus können sich also weitere Aufträge z. B. im Rahmen von Vertragsverhandlungen von Unternehmen ergeben. In Prozessen dürfen in Ausnahmefällen – mit Genehmigung der Gerichte) auch Dolmetscher ohne Vereidigung eingesetzt werden, etwa im Falle von seltenen Sprachen.

Stundensätze: Bandbreite in der Praxis

Beispiel: Arbeitssprache

Direktaufträge

Gericht/
Notar

Polizei/
Behörden

Englisch	rd. 76 EUR	rd. 57 EUR
Französisch	rd. 64 EUR	rd. 56 EUR
Polnisch	rd. 71 EUR	rd. 54 EUR
Russisch	rd. 61 EUR	rd. 51 EUR
Spanisch	rd. 70 EUR	rd. 55 EUR

Durchschnitt der am häufigsten erzielte Werte, BDÜ 2014

Das ZVEG bestimmt die Honorare für Dolmetscher bei Gericht und allgemein in der Justiz und für Behörden. Abgerechnet wird ausschließlich auf Stundenbasis, das Grundhonorar beträgt 70 EUR, das Honorar für Simultandolmetschen 75 EUR die Stunde.

Praktikertipp: Man sollte sich immer vorher erkundigen, was genau erwartet wird, weil der Preis gilt, der vorab vereinbart wurde. Als Ausfallhonorar für abgesagte Termine können max. 2 Stunden abgerechnet werden.

- Das Honorar in Zivilprozessen kann mit den Parteien frei vereinbart werden.

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

6. Kunden und Akquise

Potenzielle Kundenbranchen aus der exportorientierten und international ausgerichteten Wirtschaft

Verarbeitendes Gewerbe	rund	225.000 Unternehmen
Großhandel	rund	97.000 Unternehmen
Handelsvertreter	rund	53.000 Unternehmen
Speditionen/Logistik	rund	20.000 Unternehmen
Softwareentwickler	rund	37.000 Unternehmen
Forschung und Entwicklung	rund	8.500 Unternehmen
Film-/Fernsehproduktionen u. ä.	rund	8.860 Unternehmen

destatis 2017, nur umsatzsteuerpflichtige Unternehmen

Zweifelloos ist der Bedarf an Sprachdienstleistungen in einer exportorientierten Wirtschaft hoch – allerdings dürfte die Zahl von 80 % aller Unternehmen, die zum Potential kursiert, etwas hoch gegriffen sein. Von den rund 3,5 Mio. deutschen Unternehmen beschäftigen laut Unternehmensregister 89,3 % weniger als 10 Mitarbeiter (inkl. Inhaber, 2017), und erfahrungsgemäß tun sich kleine Unternehmen schwer, externe Dienstleistungen einzukaufen. Andererseits kann Bedarf auch bei Freiberuflern wie z. B. Architekten und im Baugewerbe entstehen, wenn es um europaweite Wettbewerbe oder Ausschreibungen geht. Insgesamt kommen etwa 450-500.000 deutsche Unternehmen von ihrer Tätigkeit her prinzipiell als Auftraggeber für Sprachdienstleistungen in Frage. Im Segment Literatur sind laut Umsatzsteuerstatistik 1.845 Buchverlage tätig (destatis 2019).

Das Potenzial ausländischer Kunden kann nicht beziffert werden, aber die wirtschaftliche Vernetzung sowie die zunehmende Lokalisierung von Firmenwebseiten stellen ein nicht zu unterschätzendes Potential dar. Für die Akquisition von Aufträgen ausländischer Kunden bieten Makler und Agenturen sowie einschlägige Internetmarktplätze für Übersetzungen (z. B. tolingo) den besten Zugang.

Umsatzanteil/ausländische Auftraggeber

17,3 %

Statistisches Bundesamt, Dienstleistungserhebung 2017

Für Übersetzer wie Dolmetscher ist das Kollegennetzwerk schon aus fachlichen Gründen eine wichtige Hilfe, aber auch der traditionelle Weg, allmählich in den Markt einzudringen, und dies gilt für fast alle Spezialisierungen. Der Verband der Konferenzdolmetscher hat sogar ein Mentorenprogramm entwickelt, das Einsteigern hilft, Erfahrung zu sammeln und Kontakte zu knüpfen. In nahezu allen Städten/Regionen gibt es Übersetzerstammtische, wo man sich bei Kollegen fachlichen und praktischen Rat holen kann.

Preisverhandlungen. Agenturen kennen den Markt im Zweifel besser als Anfänger, werden also Zeilenpreise bzw. Stunden- und Tagessätze anbieten, zu denen sie ohnehin Übersetzer bzw. Dolmetscher finden. Die Verhandlungen mit eigenen Neu-Kunden hängen nicht zuletzt davon ab, welchen Wert ein konkreter Text für den Kunden hat. Beispiel: Wer sein Produkt ohne Gebrauchsanleitung nicht vermarkten kann oder darf, kann den ökonomischen Nutzen der Übersetzung ziemlich genau beziffern, da man vorher zweifellos Marktforschung auf dem Zielmarkt betrieben hat oder eine Maschine bereits verkauft ist.

Ausschreibungen. Größere Übersetzungsaufträge werden i. d. R. öffentlich ausgeschrieben. Die Vergabe öffentlicher Aufträge wird zunehmend formalisiert (zuletzt Anpassung an EU-Recht 04.2016) und erfordert gerade bei Anfängern viel Zeitaufwand und den Erwerb von erheblichem Verfahrens-Know-how, auch was die Vergabe/Information über das Internet angeht. Einheitliche Kriterien finden sich bei EU-weiten Ausschreibungen, niedrigere Auftragsvolumina werden von Ländern und

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

Kommunen teils nach regionalen/lokalen Richtlinien vergeben. Dies betrifft auch den Digitalisierungsgrad des Verfahrens. Aber es kann jeder entsprechend qualifizierte Übersetzer (s. u. Recht) ein Gebot abgeben – allerdings muss die Leistungsfähigkeit in Hinblick auf den Umfang des Projekts gesichert sein, also Co-Übersetzer konkret benannt werden.

Experten empfehlen im Zusammenhang mit Co-Übersetzungen, nur mit bereits bestehenden Kontakten zusammenzuarbeiten: Einige schwarze Schafe unter der Maklern haben in der Vergangenheit Kontaktdaten von qualifizierten Dolmetschern und/oder Übersetzern genutzt, um ihre Gebote abzugeben, und danach andere, nicht ausreichend qualifizierte Kollegen beauftragt.

Standardverfahren bei der Ausschreibung freiberuflicher Dienstleistungen ist die sogenannte **freihändige Vergabe** mit einem Teilnahme-(Planungs-)Wettbewerb. Dabei kann die Wettbewerbsbekanntmachung sich an alle qualifizierten Berufsangehörigen richten (bei zu zahlreichen Interessenten entscheidet das Los über die Teilnehmer) oder auf Aufforderung an einen bestimmten Teilnehmerkreis erfolgen.

- Die Kriterien für die Ausschreibung sollen in diesem Sektor so formuliert werden, dass auch kleinen Planungsbüros und Berufsanfängern eine Chance zur Teilnahme eröffnet wird – sofern das Projekt dies sachlich zulässt.
- Im Anschluss an einen Teilnahmewettbewerb können weitere Dienstleistungs- oder Lieferaufträge an den Gewinner vergeben werden; dies muss aber nicht zwangsläufig so sein.

Projekte über einem (geschätzten) Nettowert von 214.000 EUR

(bzw. 428.000 EUR in bestimmten Bereichen wie z. B. Verkehr) müssen EU-weit ausgeschrieben werden; Auftragslose unter diesem Schwellenwert dagegen werden national vergeben (teils auch niedrigere oder höhere Beträge, je nach Auftraggeber). Verfahren und Terminologie unterscheiden sich teilweise von nationalen Verfahren.

- Bei EU-weiten Ausschreibungen wird die **freihändige Vergabe** als „Verhandlungsverfahren“ bezeichnet und kann ohne Teilnahmewettbewerb erfolgen.
- Darüber hinaus kommt in den EU-weiten Ausschreibungen der „Wettbewerbliche Dialog“ in Betracht, wenn keine präzise Beschreibung der Leistungen gegeben werden oder der Markt in technischer oder preislicher Hinsicht nicht beurteilt werden kann.
- Digitale Verfahren sind bei EU-weiten Ausschreibungen zwingend vorgeschrieben (durchgehend papierloser Standard seit Oktober 2018).

Eignung: Um einen Dienstleistungsauftrag zu erhalten, müssen Bieter neben ihrer fachlichen Eignung die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit, Zuverlässigkeit und Gesetzmäßigkeit nachweisen (z. B. Umsätze der letzten Jahre, Auskunft über ggf. Einträge im Landeskorrupsionsregister). Außerdem wird jeweils die auftragsbezogene Eignung geprüft (z. B. Referenzprojekte, Mindestumsatz mit vergleichbaren Aufträgen in den letzten Jahren, qualifizierte Mitarbeiter).

- Ggf. müssen Teilnehmer berechtigt sein, die einschlägige Berufsbezeichnung zu führen, und über eine Tätigkeitserlaubnis in diesem Bereich in Deutschland verfügen (juristische Personen müssen ggf. eine entsprechend qualifizierte Person für das Projekt benennen).
- Die allgemeine Eignung kann durch Teilnahme an einem Präqualifizierungssystem statt jeweils neu in Einzelnachweisen belegt werden.
- Für EU-weite Vergaben kann zunächst eine elektronische Eignungserklärung des Bieters eingereicht werden, die Auftragsvergabestelle kann aber jederzeit die eigentlichen Unterlagen nachfordern.

Den **Zuschlag** erhält das wirtschaftlichste Angebot – wirtschaftlich bedeutet: eine günstige Relation von Preis und Qualität, die u. a. durch den Nachweis der fachlichen Eignung und/oder der Leistungsfähigkeit beeinflusst wird. Bei europaweiten Vergaben können neben der Wirtschaftlichkeit und Leistungsfähigkeit auch ökologische oder soziale Aspekte in die Kriterien einfließen.

Werbung. Zur Grundausrüstung zählen Flyer bzw. Folder, Visitenkarten sowie ein Werbeflyer für die Kalt-Akquise bei potentiellen Auftraggebern im örtlichen Einzugsgebiet. Ein relativ preiswerter Weg, Informationen über den eigenen Leistungsum-

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

fang zu verbreiten, aber auch z. B. Referenzprojekte, zu verbreiten oder sich beim Kundenstamm in Erinnerung zu rufen ist die eigene Website.

- Die Seiten sind die elektronische Visitenkarte und sollten genauso aufgeräumt und übersichtlich wie die Büroräume daherkommen.

Informationssuche im Internet

zu Waren und Dienstleistungen

rund **87 % der Bevölkerung**

Informationen über Waren und Dienstleistungen suchen männliche Kunden (rund 88 %) etwas häufiger im Internet als weibliche Kunden (rund 86 %).

Eurostat, 2021

Heute sind professionell gestaltete Websites, E-Commerce und die Nutzung von Social-Media-Plattformen zu Marketing- und Kontaktzwecken State of the Art. Es lohnt sich, bei der Erstellung der Website professionelle Hilfe in Anspruch zu nehmen. Die wichtigen Punkte bei der Konzeption einer Website sind Nutzerfreundlichkeit, Übersichtlichkeit, Aktualität und Ausbaufähigkeit. Sie können beispielsweise über aktuelle Schnäppchen informieren oder im Stil eines Magazins die neuesten Trends zeigen.

Vorsicht: Auch die einfachsten Websites unterliegen dem Telemediengesetz – vor allem ein fehlerhaftes Impressum kann Abmahnprofis in die Hände spielen. Lassen Sie Ihre Website rechtlich prüfen.

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

7. Kalkulationshilfen

Durchschnittsumsatz/Jahr und Unternehmen

Übersetzer	rund	155.000 EUR
je tätige Person	rund	84.000 EUR
Dolmetscher	rund	85.000 EUR
je tätige Person	rund	59.000 EUR

destatis 2018/2016

Auf Basis der Daten der Künstlersozialkasse erzielten Mitglieder aus der Gruppe „Wort“ 2014 rund 18.500 EUR Einkommen (vor Steuern inkl. Schriftsteller, Publizisten u. ä., destatis 2015). Der Unterschied zur Umsatzsteuerstatistik ergibt sich daraus, dass dort nur Unternehmen bzw. Freiberufler erfasst sind, die mehr als 22.000 EUR im Jahr umsetzen.

Im Segment Literaturübersetzer verzeichnete eine Erhebung des Berufsverbands CEATL ebenfalls deutlich geringere Umsätze als der obige Durchschnittswert (Daten einmalig für 2007/2008 verfügbar). Der durchschnittliche Umsatz deutscher Literaturübersetzer erreichte damals mit rund 24.500 EUR nur etwa 15 % des Wertes der umsatzsteuerpflichtigen Büros.

Den Marktpreisen muss der Existenzgründer den eigenen Kosten- und Preisansatz gegenüberstellen. Dabei können Sie so vorgehen:

- Schritt 1:** Erfahrungsgemäß 10 bis 15 produktive Tage im Monat ergeben im Schnitt 150 abrechenbare „Arbeitstage“ jährlich.
- Der Rest der Zeit steht für "unproduktive" Tätigkeiten wie Akquisitionsbemühungen, Weiterbildung und Verwaltung zur Verfügung.
- Schritt 2:** Die Kosten für das Büro (Miete, Energiekosten, Telefon, Reisen, Material, ggf. Personal usw.) sowie die eigene Lebenshaltung (inkl. Versicherungen, Kreditraten, Steuern) müssen in diesen 150 Tagen erwirtschaftet werden.
- Schritt 3:** Rechnen Sie die Kosten und das notwendige Mindesteinkommen aufs Jahr hoch und teilen Sie diese Gesamtsumme durch die 150 durchschnittlich abrechenbaren Tage. Daraus ergibt sich die rechnerische Mindestforderung für den Tagessatz.

Übersetzer können diese Tage –sofern die entsprechenden Aufträge akquiriert wurden – tatsächlich für abrechenbare Arbeiten einsetzen. Auf der Basis von erfahrungsgemäß 35 bis 40 Normzeilen pro Stunde lässt sich dieser Tagessatz auch die den Kostensatz pro Stunde umrechnen.

Dolmetscher hingegen gehen davon aus, dass i. d. R. ein weiterer Tag den bezahlten Arbeitstag vor- und ggf. nachbereitet und möglicherweise Reisetage anfallen. Laut einer Umfrage des AIC sprechen die Praktiker von 60 bis 100 bezahlten Tagen als machbarer Vollzeitjob. Entsprechend muss das aufs Jahr gerechnete Mindesteinkommen durch 60, 80 oder 100 geteilt werden.

Zusätzliche Einnahmequellen: Die Verwertungsgesellschaften Wort und Bild treiben Honorare für die Sekundärnutzung von bereits veröffentlichten Werken ein, z. B. für die auszugsweise Veröffentlichung von übersetzten Büchern in Zeitungen oder den Nachdruck übersetzter Artikel in Pressespiegeln. Daraus erhalten Mitglieder Beträge, die sich an ihren Veröffentlichungen und Auflagen im Wirtschaftsjahr orientieren. Die Aufnahme in die Verwertungsgesellschaften ist kostenlos, die erforderlichen Unterlagen werden auf Anforderung zugeschiedt.

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

Für die **Kosten- und Ertragssituation** von Dolmetschern und Übersetzern liefert die Dienstleistungserhebung des Statistischen Bundesamtes Anhaltspunkte (2017, in % vom Nettoumsatz):

Kostenstruktur	Branche	Unternehmen über 250.000 EUR Umsatz
Personalaufwand	17,1 %	25,8 %
Fremdleistungen		33,4 %
Mieten, Leasing	2,4 %	2,2 %
Sonst. Sachaufwand	41,1 %	18,9 %

Der rechnerische Überschuss in der Gesamtbranche liegt bei **39,4 %**, in den umsatzstärkeren Büros erreicht er **19,7 %** vom (entsprechend höheren) Nettoumsatz.

Kostenstruktur (2016)	Dolmetscher	Übersetzer
Personalaufwand	8,0 %	21,5 %
Fremdleistungen		
Mieten, Leasing	2,2 %	2,6 %
Sonst. Sachaufwand	30,3 %	43,8 %

Dolmetscher erzielen mithin einen rechnerischen Überschuss von durchschnittlich **59,5 %** vom Nettoumsatz – in absoluten Zahlen sind dies bezogen auf den Durchschnittsumsatz der Branche rund 54.000 EUR. In umsatzstärkeren Unternehmen erreicht der rechnerische Überschuss noch **32,5 %** vom (höheren) Nettoumsatz.

Der rechnerische Überschuss von Übersetzungsbüros liegt bei **32,1 %** (in absoluten Zahlen: rund 53.000 EUR), in den umsatzstärkeren Büros erreicht er **18,3 %** vom (entsprechend höheren) Nettoumsatz.

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

8. Investitionsrahmen

Kapitalbedarf

ca. **5.000** bis **8.000 EUR** für Investitionen

Die Grundausrüstung für den Arbeitsplatz wird jeder Übersetzer bereits besitzen: Laptop/PC, Drucker, Handy, Telefon. Wer sich anlässlich der Existenzgründung einen funktionellen Arbeitsplatzes mit Rechner, Bildschirm, Drucker und ausreichender Speicherkapazität einrichten möchte, muss – je nach System und Ansprüchen – zwischen 4.000 bis 8.000 EUR ausgeben. Dringend empfehlenswert ist der schnellstmögliche Internet-Zugang, i. d. R. DSL-Varianten.

Als Anhaltspunkt: Die Statistik zeigt, dass die Bruttoanlageinvestitionen im Schnitt der Übersetzungsbüros einen Wert von rund 3.000 EUR, bei Dolmetschern rund 2.000 EUR haben (2016 destatis).

In der Startphase sollten Sie auf eine aufwendige und kostenintensive Büroausstattung verzichten. Wichtiger ist der Aufbau eines eigenen (zumeist elektronisches) Archivs, eine Bibliothek mit (Fach-) Wörterbüchern und Nachschlagewerken sowie Zeitungen und Zeitschriften, die man je nach Spezialisierung abonnieren muss. Einfach strukturierte Basis-Websites z. B. werden pauschal zwischen 500 EUR (mitunter schon für unter 300 EUR) und 2.000 EUR angeboten.

Translation-Memory-Systeme bzw. Tools für das computerunterstützte Übersetzen sind teils kostenlos, in den komfortableren Varianten zwischen 400 EUR und 650 EUR zu bekommen bzw. gegen monatliche Gebühren zu nutzen. Auch gute Online-Wörterbücher können oft frei genutzt werden (nicht Fachterminologie).

Anlaufzeit: Ehe ausreichend viele Aufträge ergattert und Honorare bezahlt sind, kann durchaus ein halbes Jahr vergehen. In dieser Zeit aber müssen Sie Miete zahlen, die Lebenshaltungskosten bestreiten und Ihre Arbeit (Fahrt- und Reisekosten, Aufwendungen für Kommunikation usw.) vorfinanzieren. Bei einem hauptberuflichen Einstieg liegt der Kapitalbedarf mit ca. 20.000 bis 30.000 EUR deutlich höher: Den größten Teil des Geldes benötigt man zur Überbrückung der Anlaufzeit.

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

9. Finanzierung

Persönliche Kreditwürdigkeit. Die Zusage zu einer Finanzierung hängt von vielen Faktoren ab: Neben der persönlichen Vermögens- und Einkommenssituation spielen die unternehmerische Eignung, ein überzeugender Business- und Finanzplan sowie Kreditsicherheiten bzw. Bürgschaften eine Rolle.

Bankübliche Sicherheiten sind beispielsweise Grundpfandrechte (Grundschuld/Hypothek), Bankguthaben, Lebensversicherungen, Kundenforderungen, Wertpapiere, aber auch Warenlager, Ladeneinrichtung, Maschinen und Geschäftsausstattung, Autos und Edelmetalle.

Sollten Sie nicht über ausreichende Sicherheiten verfügen, können Sie sich bei der Bürgschaftsbank in Ihrem Bundesland erkundigen, ob eine Ausfallbürgschaft für Sie in Frage kommt.

Zwei wichtige Begriffe bei der Finanzierung über Förderkredite sind „Haftungsfreistellung“ und „Ausfallbürgschaft“:

- **Haftungsfreistellung:** Förderkredite werden in aller Regel über die Hausbank ausgeliehen, die ihrerseits für die Rückzahlung des Darlehens gegenüber der Förderbank haftet. Diese Haftung wird für einige Programme mit der Haftungsfreistellung für einen Teil des Kredits (um max. 80 %) reduziert – Hausbank und Förderbank teilen sich also das Kreditrisiko. Der Gründer profitiert hiervon indirekt, weil dies der Hausbank die Gewährung des Kredits auch bei geringeren Sicherheiten erleichtert.
- **Ausfallbürgschaft:** Die Bürgschaftsbanken der Länder ersetzen mit öffentlichen Bürgschaften fehlende bankübliche Sicherheiten des Gründers für Bank- und/oder Förderkredite. Bei einem Scheitern des Vorhabens zahlen sie den besicherten Anteil der Finanzierung (max. 80 %, zwischen 10.000 EUR und 1 Mio. EUR) an die Hausbank. Der Gründer haftet für diesen Anteil gegenüber der Bürgschaftsbank, für den Rest gegenüber der Hausbank. Der Antrag auf eine öffentliche Bürgschaft wird über die Hausbank gestellt (bis 100.000 EUR in einigen Ländern auch direkt). Die Bürgschaftsbanken holen i. d. R. eine Stellungnahme der zuständigen Kammer oder Branchenvereinigung ein. Wesentlich ist eine absehbar ausreichende Rentabilität des Vorhabens. Ausfallbürgschaften gibt es nicht für Förderkredite mit Haftungsfreistellung.

Kredithilfen. Neben Kredithilfen des Bundes bzw. der KfW-Mittelstandsbank können Existenzgründer auch Förderung aus Landesprogrammen beantragen.

Dazu gehören zinsgünstige Darlehen und Beteiligungen, in mehreren Bundesländern aber auch zusätzliche Beratungsmittel, in einigen Regionen und Branchen auch direkte Zuschüsse. Das aus eigenen Mitteln aufgebrachte Kapital sollte 15 bis 20 % des Gesamtbedarfs nicht überschreiten.

Um sich zu orientieren, gibt Ihnen die Seite des **BMWi** einen Überblick über die wichtigsten Förderprogramme:

www.existenzgruender.de/DE/Gruendung-vorbereiten/Finanzierung/Foerderprogramme/inhalt.html

Die **Förderdatenbank von Bund, Ländern und Europäischer Union** bietet Ihnen eine praktische Suchfunktion: www.foerderdatenbank.de

Die Förderkredite der **KfW** finden Sie hier:

[www.kfw.de/inlandsfoerderung/Privatpersonen/Existenzgruendung/Foerderprodukte/Foerderprodukte-\(S3\).html](http://www.kfw.de/inlandsfoerderung/Privatpersonen/Existenzgruendung/Foerderprodukte/Foerderprodukte-(S3).html)

Bitte beachten Sie: Öffentliche Förderkredite für Existenzgründer erhält nur, wer den Antrag auf die Fördermittel stellt, bevor er Investitionen tätigt, Räume mietet oder das Gewerbe anmeldet.

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

- **Infos zu öffentlichen Fördermitteln (Bund und Länder)**

Der **VR-Förderberater** verschafft Ihnen einen ersten Einblick in die Förderkreditwelt Deutschlands. Exemplarisch vorgestellt werden Förderkredite für Gewerbe, Landwirtschaft und Wohnungsbau.

Ob Existenzgründung, Betriebserweiterung, Umweltschutz oder Energieeinsparung: Das Spektrum der Finanzierungsmöglichkeiten mit Förderkrediten ist so groß wie nie. Diese Webseite stellt kompakte Basisinformationen zur Verfügung. Hier findet man die wichtigsten Förderprogramme der KfW Bankengruppe und der Landwirtschaftlichen Rentenbank sowie Beispiele förderfähiger Vorhaben aus den Bereichen

- Existenzgründung,
- Betriebserweiterung, Umweltschutz, Landwirtschaft und Wohnungsbau
- ein Förderlexikon mit Informationen zu vielen Stichwörtern der Öffentlichen Förderung
- einen Förderrechner
- Brancheninformationen zu mehr als 140 Branchen
- weiterführende Links zur Förderdatenbank des Bundes und
- zu den öffentlichen Förderinstituten
- und vieles mehr.

Förderkredite werden bei der Hausbank beantragt, zum Beispiel bei einer Volksbank bzw. Raiffeisenbank.

Mit GENO-STAR, dem GENOssenschaftlichen STAatshilfen Ratgeber steht diesen Banken – und damit auch Ihnen – ein Informations-, Beratungs- und Kommunikationssystem zur Verfügung, das Sie optimal unterstützt.

www.vr-foerderberater.de

- **KfW**

KfW-Infocenter: 0800/5 39 90 01

Montag bis Freitag von 8.00 bis 18.00 Uhr (Zentrales Förderinstitut des Bundes – die KfW-Bankengruppe fördert u. a. Existenzgründer, Freiberufler und mittelständische Unternehmen.)

Kontakt: infocenter@kfw.de

www.kfw.de/inlandsfoerderung/Privatpersonen/Gründen-Erweitern/

- **Bundesministerium für Wirtschaft und Energie**

Infotelefon zu Mittelstand und Existenzgründung: Tel. 030/340 60 65 60

Montag bis Donnerstag von 8.00 bis 20.00 Uhr

Freitag von 8.00 bis 12.00 Uhr

Finanzierungshotline: Tel. 03018/615-8000

Montag bis Donnerstag von 9.00 bis 16.00 Uhr, Freitag von 9.00 bis 12.00 Uhr

Kontakt: foerderberatung@bmwi.bund.de

www.existenzgruender.de/DE/Gruendung-vorbereiten/Finanzierung/inhalt.html

Förderdatenbank (Förderprogramme und Finanzhilfen)

Hier gibt das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie einen vollständigen und aktuellen Überblick über die Förderprogramme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union.

www.foerderdatenbank.de/FDB/DE/Home/home.html

- **Förderbanken und Förderprogramme der Bundesländer**

Landeskreditbank **Baden-Württemberg** – L-Bank

70174 Stuttgart

Tel. 0711/122-2345

Kontakt: www.l-bank.de/kontakt

Website: www.l-bank.de

Förderprogramme: www.l-bank.de/lbank/inhalt/nav/foerderungen-und-finanzierungen/alle-foerderangebote/wf-wirtschaftsfoerderung/gruendungsfinanzierung.xml?ceid=112943

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

Investitionsbank Berlin (IBB)**Berlin Start**

Bundesallee 210, 10719 Berlin

Tel. 030/21 25-47 47

Kontakt: www.ibb.de/de/service/kontakt-center/kontakt-center.htmlWebsite: www.ilb.de/de/

Förderprogramme:

www.ibb.de/de/wirtschaftsfoerderung/unternehmensphasen/gruenden/gruenden.htmlwww.ibb.de/de/foerderprogramme/berlin-start.html**Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB)**

Babelsberger Straße 21, 14473 Potsdam

Infotelefon Existenzgründung: 0331/660-2211Kontakt: www.ilb.de/de/kontakt/kontakt-formular/infotelefon-existenzgruendung.jspWebsite: www.ilb.de/de/Förderprogramme: www.ilb.de/de/service/foerderfinder/existenzgruender/gruendung-betriebsuebernahme.jspwww.ilb.de/de/existenzgruendung/existenzgruendung-foerderangebote-nach-foerderart/**Bremer Aufbau-Bank GmbH Bremen**

Kontorhaus am Markt,

Langenstraße 2-4, 28195 Bremen

Tel. 0421/96 00-415

Kontakt: mail@bab-bremen.deWebsite: www.bab-bremen.de/gruenden.htmlFörderprogramme: www.bab-bremen.de/de/page/foerderuebersicht**Hamburgische Investitions- und Förderbank**

Besenbinderhof 31, 20097 Hamburg

Tel. 040/24846-533

Kontakt: foerderlotsen@ifbhh.deWebsite und Förderprogramme: www.ifbhh.de/programme/gruender-and-unternehmen/gruenden-und-nachfolgen**Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen**

Neue Mainzer Straße 52-58, 60311 Frankfurt am Main

Tel. 0611/774-7333

Kontakt: www.wibank.de/action/wibank/351652/380162/wibkontaktWebsite: www.wibank.de/wibank/gruender-unternehmenFörderprogramme: www.wibank.de/wibank/gruender-unternehmen

(Kachel „gründen & investieren“)

Landesförderinstitut Mecklenburg-Vorpommern

Werkstr.213, 19061 Schwerin

Tel. 0385/6363-0

Kontakt: www.lfi-mv.de/ueber_uns/kontakt/Website: www.lfi-mv.deFörderprogramme: www.lfi-mv.de/foerderfinder**Investitions- und Förderbank Niedersachsen – NBank**

Günther-Wagner-Allee 12-14, 30177 Hannover

Tel. 0511/30031-333

Kontakt: beratung@nbank.deWebsite: www.nbank.de/Unternehmen/Existenzgruendung/index.jspFörderprogramme: www.nbank.de/Service/Tools/Foerderfinder/index.jsp**NRW.BANK (Mittelstands- und Existenzgründerportal)**

Friedrichstraße 1, 48145 Münster

Kavalleriestraße 22, 40213 Düsseldorf

Beratungscenter Rheinland:

Tel. 0211/91741-4800

Beratungscenter Westfalen:

Tel. 0251/91741-4800

Kontakt: info@nrwbank.de**NOTIZEN**

Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

Website: www.nrwbank.de/de/themen/gruendung/

Förderprogramme: www.nrwbank.de/de/unternehmen/innovation/index.html

Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) GmbH

Holzhofstr. 4, 55116 Mainz

ISB-Beratertelefon: 06131/6172-1333

Kontakt: <https://isb.rlp.de/die-isb/kontakt.html>

Website: <https://isb.rlp.de/unternehmen/existenzgruendung-nachfolge.html>

Förderprogramme: <http://isb.rlp.de/service/foerderung.html>

Saarländische Investitionskreditbank AG

Franz-Josef-Röder-Straße 17, 66119 Saarbrücken

Tel. 0681/3033-0

Kontakt: existenzgruendung@sikb.de

Website: www.sikb.de/existenzgruendung

Förderprogramme: www.sikb.de/existenzgruendung_existenzgruendung

Sächsische AufbauBank – Förderbank –

Gerberstraße 5, 04105 Leipzig

Tel. 0341/70292-0

Pirnaische Straße 9, 01069 Dresden

Tel. 0351/4910-0

Kontakt: servicecenter@sab.sachsen.de; www.sab.sachsen.de/service/kontaktformular.jsp

Website: www.sab.sachsen.de/index.jsp

Förderprogramme: www.sab.sachsen.de/förderprogramme/sie-möchten-ein-unternehmen-gründen-oder-in-ihre-unternehmen-investieren/index.jsp

Investitionsbank Sachsen-Anhalt

Domplatz 12, 39104 Magdeburg

Tel. 0800/56 007 57

Kontakt: www.ib-sachsen-anhalt.de/kontaktformular

Website: www.ib-sachsen-anhalt.de/gruender

Förderprogramme: www.ib-sachsen-anhalt.de/gruender/neue-existenz-gruenden

Investitionsbank Schleswig-Holstein

Fleethörn 29-31, 24103 Kiel

Tel. 0431/9905-3365

Kontakt: www.ib-sh.de/service/kontaktformular/

Website: www.ib-sh.de/unser-angebot/fuer-privatpersonen/selbststaendigkeit/#customergroup=1&topic=4

Förderprogramme: Dialog „Ihr Weg zur Förderung“

<https://www.ib-sh.de/infoseite/ibsh-foerderlotsen/>

Thüringer Aufbaubank

Gorkistraße 9, 99084 Erfurt

Tel. 0361/7447-445

Kontakt: info@aufbaubank.de; www.aufbaubank.de/Kontakt/Kontaktformular

Website: www.aufbaubank.de/Unternehmen/Unternehmen-gruenden

Förderprogramme: www.aufbaubank.de/Foerderprogramme/Foerderfinder

Bürgschaftsbanken sind privatwirtschaftlich organisierte und vom Staat unterstützte Förderbanken mit der Zielsetzung, gewerbliche Unternehmen und freie Berufe bei der Kredit- oder Beteiligungsfinanzierung zu unterstützen. Die von ihnen gewährten Bürgschaften sind vollwertige Sicherheiten für alle Kreditinstitute.

Die 17 Bürgschaftsbanken und Beteiligungsgarantiegesellschaften sowie 15 Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften (MBGen) sind im Verband Deutscher Bürgschaftsbanken e.V. (VDB) zusammengeschlossen.

Verband Deutscher Bürgschaftsbanken

Schützenstr. 6a

10117 Berlin

Tel. 030/263 96 54-0

Kontakt: <https://vdb.ermoeglicher.de/ueber-uns/kontaktformular/>

Website: <https://vdb.ermoeglicher.de>

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

- **Weitere Hilfen**

Gründungszuschuss für ALG-I-Bezieher. Der Gründungszuschuss der Agentur für Arbeit muss persönlich beantragt werden. Der Antragsteller hat keinen Rechtsanspruch auf die Vergabe. Die wichtigsten Voraussetzungen für eine Förderung sind:

- Sie üben die Selbstständigkeit hauptberuflich aus und beenden damit Ihre Arbeitslosigkeit.
- Sie haben bei Beginn der selbstständigen Tätigkeit noch mindestens 150 Tage Anspruch auf Arbeitslosengeld.
- Eine fachkundige Stelle bescheinigt, dass Ihr Geschäftsmodell und Ihre persönlichen Voraussetzungen eine Existenzgründung und einen langfristigen Erfolg in der Selbstständigkeit ermöglichen. (Fachkundige Stellen sind z. B. die IHK, die HWK oder Banken.)

Dauer und Höhe des Gründungszuschusses:

- Dauer: zunächst sechs Monate lang. Die Höhe hängt von der Höhe Ihres Arbeitslosengeldes ab.
- Es gilt: Gründungszuschuss pro Monat = Höhe des zuletzt erhaltenen Arbeitslosengelds + 300 Euro
- Nach einem halben Jahr können Sie weitere 9 Monate lang 300 Euro erhalten. Dafür müssen Sie nachweisen, dass Sie hauptberuflich selbstständig tätig sind.

Hier finden Sie die Informationen der Bundesagentur für Arbeit:

www.arbeitsagentur.de/arbeitslosengeld/existenzgruendung-gruendungszuschuss

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

10. Recht

Es bestehen keine formalen Zugangsvoraussetzungen für die selbstständige Tätigkeit als Übersetzer oder Dolmetscher.

Ausnahme Öffentliche Bestellung: Zu Tätigkeiten für oder bei Gericht bzw. Polizei, Justiz und Behörden werden i. d. R. nur vereidigte, beeidigte, ermächtigte bzw. öffentlich bestellte Dolmetscher und/oder Übersetzer herangezogen. Die Zulassung erfolgt auf Antrag bei fachlicher und persönlicher Eignung nach Landesrecht.

Die zuständigen Stellen sind in der Regel

- in Baden-Württemberg, Berlin, Brandenburg, Bremen, Hessen, Niedersachsen, dem Saarland, Sachsen-Anhalt und Thüringen die Landgerichte
- in Mecklenburg-Vorpommern, Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, Sachsen und Schleswig-Holstein die Oberlandesgerichte
- in Hamburg die Behörde für Inneres und Sport

Die Voraussetzungen für eine Vereidigung:

- Persönliche Voraussetzungen: polizeiliches Führungszeugnis (keine Vorstrafen), geordnete wirtschaftliche Verhältnisse, Wohnsitz bzw. Niederlassung im Gerichtsbezirk, deutsche Staatsbürger oder gleichgestellter Staaten (EU, EWR, ggf. bei besonderem Bedarf auch Bürger anderer Staaten)
- Fachliche Voraussetzungen: Nachweise über sprachliche Kompetenz (teils Abschlusszeugnisse zur Ausbildung, teils durch gesonderte Prüfungen nach Landesrecht), Nachweise zu fundierten Kenntnissen der deutschen Rechtssprache (z. B. erfolgreiches Absolvieren entsprechender Kurse, u. a. bei den Berufsverbänden)

Öffentlich bestellte Übersetzer bzw. vereidigte Dolmetscher sind auf Unparteilichkeit und zum Stillschweigen über die Inhalte ihrer Tätigkeit verpflichtet, sie müssen den Gerichten kurzfristig zur Verfügung stehen (es sei denn, wichtige Gründe sprechen dagegen). Ein Widerruf der Vereidigung kann ausgesprochen werden, u. a., wenn gegen den Sachverständigen ein Strafverfahren angestrengt wird.

Urheberrecht. Der Übersetzer ist Urheber, die Vergabe der Nutzungslizenz ist in Ihrem Beruf selbstverständlich. Verlage können sich weitgehende Nutzungsrechte an einem Text sichern. Das heißt, Nachauflagen, die Veröffentlichung in anderen Medien, als Hörbuch usw. kann im Rahmen der Erstrechte festgeschrieben werden. Wie Autoren steht Übersetzern laut Urheberrecht eine "angemessene" Vergütung zu, die sie ggf. über ein Schlichtungsverfahren beanspruchen können. Hier wird ein Ausgleich zwischen wirtschaftlichem Erfolg eines Titels für den Verlag und den rechten des Urhebers gesucht. Der Bundesgerichtshof hat in einem Urteil von 2009 festgestellt, dass Übersetzern ein Zusatzhonorar ab einer Auflage von 5.000 Exemplaren zusteht, und zwar in Höhe von 0,8 % vom Nettoladenpreis.

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

11. Meilensteine der Gründung

Qualifikation. Laut dem Bericht zur Lage der Freien Berufe (IFB, 2012) verfügen über 50 % der Dolmetscher und Übersetzer über einen Hochschulabschluss – es wird allerdings nicht aufgeschlüsselt, welche Fächer dies betrifft. Dies können direkt sprachbezogene Fächer, aber auch Dolmetschen und/oder Übersetzen als Bachelor oder eine Weiterqualifizierung sein. Darüber hinaus gibt es eine Ausbildung an Berufsfachschulen (Voraussetzung: mittlerer Bildungsabschluss) oder interne Abschlüsse an Sprachschulen.

Ständige Weiterqualifizierung betrifft Ausgangssprache, Zielsprache und das Fachgebiet, in dem überwiegend gearbeitet wird. Sinnvolle Zusatzqualifikationen betreffen u. a. computergestütztes Übersetzen, Gerichtsdolmetschen oder interkulturelle Kommunikation.

Am Anfang steht die Idee. Von dieser Idee bis zur tatsächlichen Gründung sind einige Fragen zu klären und Aufgaben abzuarbeiten. Diese sind praktischer, aber auch rechtlicher, steuerlicher, betrieblicher und finanzieller Natur.

Zunächst einmal sollten Sie ganz grundsätzlich feststellen, ob Ihr Vorhaben Aussicht auf Erfolg hat. Mit einem Businessplan können Sie die wesentlichen Aspekte Ihrer Selbstständigkeit festhalten und analysieren.

Business- und Finanzplan. Für Ihre eigene Planung und auch für die Gespräche mit Ihrer Bank benötigen Sie einen Business- und Finanzplan. Mit diesem können Sie herausfinden, ob Ihr Vorhaben realisierbar ist. Zudem zeigt der Plan Ihrer Bank, ob Sie mit Ihrer unternehmerischen Tätigkeit den Kredit zurückzahlen und die Zinsen regelmäßig entrichten können (Kapitaldienstfähigkeit). Ihr Gründungs- bzw. Investitionskonzept sollte unter anderem folgende Informationen enthalten:

- Beschreibung der Geschäftsidee
- Executive Summary (zusammenfassende Darstellung auf maximal einer Seite)
- Produkte bzw. Dienstleistungen
- Zielgruppen
- Nutzen des Angebots für den Kunden
- Fähigkeiten und Eignung der Gründer
- Markt- und Wettbewerbssituation
- Standort
- Rechtsform
- Risiken
- Ertragsquellen
- Kapitalbedarf
- Rentabilitätsvorschau
- Liquiditätsplanung
- Finanzierungsplan

Tipp: Es ist nicht einfach, einen Businessplan zu erstellen. Nutzen Sie Hilfsangebote, beispielsweise der Industrie- und Handelskammern. Auch digitale Tools bieten Unterstützung:

- Die nützliche App bzw. Desktopanwendung „**BMWi-Businessplan**“ für die Erstellung eines Businessplans stellt das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie zur Verfügung:
<https://www.existenzgruender.de/DE/Gruendung-vorbereiten/Businessplan/inhalt.html>
- Ein weiteres nützliches interaktives **Businessplan-Tool** findet sich auf der Gründerplattform:
<https://gruenderplattform.de/businessplan?ppid=16171>

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

Gespräch mit der Bank. Für Ihr Gespräch mit der Bank sollten Sie gut vorbereitet sein. Die Grundlage Ihres Gesprächs ist ein aussagekräftiger Business- und Finanzplan. Es ist von Vorteil, wenn Sie eine Kurzfassung mit den wichtigsten Aspekten anfertigen, die Sie als Gesprächsgrundlage verwenden können. Bereiten Sie sich gründlich auf das Gespräch vor – Sie können auch eine fachkundige Person Ihres Vertrauens, wie z. B. Ihren Steuerberater, mitnehmen.

Tipp:

- Üben Sie Ihre Präsentation – am besten vor unbeteiligten Dritten. So werden Sie zum einen sicher im Vortrag, zum anderen fallen dabei Lücken und Unklarheiten auf.
- Bereiten Sie sich gründlich auf mögliche Fragen und Einwände vor.
- Halten Sie Ihren Vortrag kurz, knapp und verständlich.
- Untermauern Sie Ihre Argumentation mit Zahlen und Fakten.

Freiberufler oder Gewerbe? Ob Ihre Tätigkeit vom Finanzamt als Freiberuflichkeit oder als Gewerbe eingestuft wird, entscheidet das Amt aufgrund Ihrer Angaben im „Fragebogen zur steuerlichen Erfassung“ (siehe unten). Aber Vorsicht: Auch wenn Sie als Freiberufler eingestuft werden, gilt dies nur vorläufig. Verbindlich wird dies erst später im Rahmen einer Betriebsprüfung. Um gleich Gewissheit zu haben, können Sie sich eine „Verbindliche Auskunft ausstellen lassen, die allerdings kostenpflichtig ist. Falls Sie das nicht möchten, legen Sie lieber bis zu endgültigen Entscheidung die „eingesparte“ Gewerbesteuer beiseite.

Gewerbeanmeldung. Den Beginn einer gewerblichen Tätigkeit müssen Sie bei der für Ihren Betriebssitz zuständigen Stadt- oder Gemeindeverwaltung anzeigen. In der Regel dauert die Bearbeitung nur wenige Tage und Sie erhalten Ihren „Gewerbeschein“. Das Gewerbeamt informiert ggf. automatisch folgende Behörden, damit Sie dort angemeldet werden:

- zuständige Berufsgenossenschaft,
- zuständige Kammer,
- ggf. Amtsgericht (Handelsregister),
- ggf. Gewerbeaufsichtsamt.

Es ist allerdings empfehlenswert, selbst zu überprüfen, ob Ihr Gewerbe bei allen relevanten Stellen gemeldet wurde.

Mit der Aufnahme eines Gewerbes wird jedes Unternehmen kammerzugehörig und damit beitragspflichtig. Sollte das Finanzamt innerhalb von wenigen Wochen keine Steuernummer zugeteilt haben, ist der Gewerbetreibende verpflichtet, eine persönliche Mitteilung zu machen.

Finanzamt. Seit dem 1. Januar 2021 müssen Sie dem Finanzamt ohne vorherige Aufforderung den digitalen „Fragebogen zur steuerlichen Erfassung“ innerhalb eines Monats nach Betriebseröffnung bzw. Aufnahme Ihrer Tätigkeit ausgefüllt zusenden. Dies kann über die „amtlich bestimmte Schnittstelle“ geschehen, d. h. das Onlineportal „Elster“. Über „Mein ELSTER – das Online-Finanzamt“ übersenden Sie Steuerdaten papierlos und kostenlos sowie zeit- und ortsunabhängig an die Finanzverwaltung. Um „Mein ELSTER“ nutzen zu können, müssen Sie sich anmelden und einen Registrierungsprozess anstoßen, der mit einem sicheren und individuellen ELSTER-Zertifikat abschließt. Sollten Sie bereits über ein ELSTER-Zertifikat verfügen, so können Sie direkt über „Mein ELSTER“ die Abgabe des „Fragebogens zur steuerlichen Erfassung“ ausführen. Der ausgefüllte Fragebogen ist Voraussetzung für den Erhalt einer Steuernummer für Ihr Unternehmen.

Steuerfallen. Auch Gründer, die sich beim Thema Unternehmenssteuern von Anfang an der Hilfe eines Steuerberaters bedienen, müssen sich selbst in Grundzügen mit den rechtlichen und steuerlichen Aspekten einer Unternehmensgründung befassen.

Achtung: Eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) kann bereits durch die gemeinsame Tätigkeit/Kooperation zweier Personen entstehen (etwa bei enger Zusammenarbeit mit einem Auslieferungsdienst) und dann – ohne dass die Partner dies wissen – zu weit reichenden steuerlichen Konsequenzen führen, ggf. verbunden mit erheblichen steuerlichen Nachteilen für die Partner.

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

Für gewerbetreibende Unternehmer ist die Mitgliedschaft bei der Industrie- und Handelskammer (IHK) verpflichtend. Sie erhalten von der Kammer einen steuerlichen Erfassungsbogen. Hier werden persönliche und geschäftliche Angaben sowie Prognosen über die voraussichtlichen Einkünfte erfragt.

Berufsgenossenschaft. Die Berufsgenossenschaften sind die Träger der gesetzlichen Unfallversicherung. In ihren Zuständigkeitsbereich fallen Betriebe, Einrichtungen und Freiberufler. Sie kümmern sich außerdem um alle Aspekte der Arbeitssicherheit und -gesundheit.

Sie müssen sich gemäß § 192 SGB VII binnen einer Woche nach der Gewerbeanmeldung bei Ihrer zuständigen Berufsgenossenschaft melden und klären, ob Sie versicherungspflichtig sind oder ob Sie sich eventuell freiwillig versichern lassen wollen. In der Regel versendet zwar das Gewerbeamt nach der Gewerbeanmeldung automatisch eine Meldung an die Berufsgenossenschaft, doch es ist sinnvoll, sich auch selbst dort zu melden, um die strenge Frist nicht zu verpassen. Falls Sie nicht wissen, welche Berufsgenossenschaft für Sie zuständig ist, können Sie bei der **Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (DGUV)** nachfragen: <https://www.dguv.de/de/index.jsp>

Sollten Sie Angestellte haben, müssen Sie diese bei der Berufsgenossenschaft versichern. Die Beiträge zur gesetzlichen Unfallversicherung unterscheiden sich je nach Genossenschaft und Branche. Grundsätzlich hängen sie von der Bruttolohnsumme und dem Grad der Unfallgefahr ab. Sie müssen die Höhe der gezahlten Lohnsummen digital über Ihr Entgeltabrechnungsprogramm oder über das „sv.net“ an die für Sie zuständige Berufsgenossenschaft übermitteln.

Industrie- und Handelskammer. In der Regel sind alle Gewerbetreibenden in Deutschland kammerzugehörig und damit beitragspflichtig. Für Handelsunternehmen sowie Industriebetriebe sind die IHKs zuständig. Die Höhe der jährlichen Beitragszahlungen wird von den einzelnen Kammern festgelegt und richtet sich nach den Umsätzen bzw. Gewerbesteuerzahlungen und nach dem Status – Vollkaufmann oder Minderkaufmann (Kleingewerbetreibende). Für Existenzgründer gelten unter bestimmten Umständen in der Anfangszeit temporäre Beitragsbefreiungen im Gründungs- und Folgejahr (Bedingungen: natürliche Personen (keine Personen- oder Kapitalgesellschaften), nicht im Handelsregister eingetragen, in den letzten fünf Jahren vor der Betriebseröffnung nicht selbstständig, jährlicher Gewerbeertrag bzw. Gewinn aus Gewerbebetrieb nicht über 25.000 EUR).

Doch die Mitgliedschaft in der IHK bedeutet für Sie keineswegs nur Beitragspflicht. Für Gründungsinteressierte bietet Ihre IHK zahlreiche Hilfestellungen, Informationen und Seminare mit grundsätzlichem Wissen zu allen Fragen der Existenzgründung. Immer wieder gibt es Abgrenzungsprobleme zwischen einem Handwerksberuf und einer gewerblichen Tätigkeit, die verschiedene Mitgliedschaften erfordern. Informieren Sie sich im Zweifel bei der Handwerkskammer und IHK. Außerdem gibt es Mischbetriebe, die in beiden Kammern registriert sein müssen. Dies betrifft Handwerksbetriebe, die auch ein Handelsgeschäft betreiben, wie z. B. ein Autohaus mit Werkstatt.

Betriebliche Versicherungen. Mit Beginn Ihrer Selbstständigkeit sollten Sie ausreichend versichert sein. Notwendig sind beispielsweise Haftpflicht- und Sachversicherungen, wie z. B. Betriebshaftpflichtversicherung und Gebäude- und Inhaltsversicherungen. Art und Umfang der betrieblichen Versicherungen sollten Existenzgründer unbedingt mit Experten besprechen, um den individuell angepassten Versicherungsschutz zu gewährleisten. Ein Versicherungsexperte sollte sich Ihren Betrieb genau ansehen, Ihren Bedarf ermitteln und Sie bei der Ausgestaltung beraten. Lassen Sie sich von dem Versicherungsvertreter schriftlich bestätigen, dass er bei der Beratung alle relevanten Risiken berücksichtigt hat.

Tipp: Damit Sie garantiert ab dem Tag der Antragstellung versichert sind, lassen Sie sich eine schriftliche Deckungszusage des Versicherers geben. Der Versicherungsschutz ist damit ab dem Tag der Zusage gegeben (und natürlich sind auch die Beiträge ab diesem Tag fällig).

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

12. Pflichten als Arbeitgeber

Anmeldung von Mitarbeitern. Falls Sie Mitarbeiter einstellen wollen, benötigen Sie eine Betriebsnummer sowie eine Mitgliedsnummer der gesetzlichen Unfallversicherung (Berufsgenossenschaft).

Die achtstellige Betriebsnummer erhalten Sie bei der Agentur für Arbeit. Sie ist Grundlage für die Meldung zur Sozialversicherung.

Die UV-Mitgliedsnummer erhalten Sie bei der für Ihr Unternehmen zuständigen Berufsgenossenschaft.

Sozialversicherungspflichtige Angestellte. Lassen Sie Ihre Angestellten einen Fragebogen ausfüllen, in dem Name, Adresse, Sozialversicherungsnummer, Krankenkasse und Kirchensteuerpflicht abgefragt wird. Der nächste Schritt ist die Anmeldung zur Sozialversicherung: Sie melden Ihre Angestellten bei deren Krankenkasse zur Renten-, Kranken- (und damit Pflege-) und Arbeitslosenversicherung an. Sie nutzen entweder Ihre eigene Software oder das kostenlose Internet-Tool (sv.net) der Krankenkassen, mit dem Meldungen zur Sozialversicherung, Beitragsnachweise sowie Entgeltbescheinigungen an die Krankenkassen übermittelt werden können.

Außerdem melden Sie Ihre Angestellten bei der Berufsgenossenschaft (berufliche Unfallversicherung) an.

Minijobber. Die Anmeldung eines Minijobbers mit der Meldung zur Sozialversicherung und die Übermittlung von Beitragsnachweisen erfolgen ausschließlich bei der Minijob-Zentrale. Dies gilt unabhängig davon, bei welcher gesetzlichen Krankenkasse der Minijobber versichert ist.

Tipp: Eine wirklich nützliche Orientierungshilfe bei der Sozialversicherung Ihrer Angestellten finden Sie im „Informationsportal Arbeitgeber Sozialversicherung“ <https://www.informationsportal.de>.

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

13. Die eigene Absicherung

Arbeitslosenversicherung. Wer sich selbstständig macht, kann freiwillig (gegen einen pauschalen Monatsbeitrag) Mitglied der Arbeitslosenversicherung bleiben (Kündigung erstmals nach fünf Jahren möglich, dann mit jeweils drei Monaten Frist). Wesentliche Voraussetzungen: Ihre selbstständige Tätigkeit umfasst mindestens 15 Wochenstunden. Sie waren innerhalb der letzten 24 Monate vor Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit mindestens zwölf Monate versicherungspflichtig beschäftigt (diese zwölf Monate können auch über den Zeitraum der letzten 24 Monate verteilt sein) oder Sie bezogen Arbeitslosengeld. Der Antrag muss innerhalb von drei Monaten nach Existenzgründung gestellt werden.

Krankenversicherung. Wer sich selbstständig macht und zuvor gesetzlich krankenversichert war, kann wählen, ob er in der gesetzlichen Krankenkasse bleibt oder sich privat versichert. Falls Sie bei Ihrer bisherigen Versicherung bleiben wollen, müssen Sie dort Ihren Schritt in die Selbstständigkeit melden.

Vor- und Nachteile der gesetzlichen und der privaten Krankenversicherung sind individuell abzuwägen: Sollten Sie Familie haben oder dies planen, bedenken Sie, dass Sie in der privaten Krankenversicherung für jedes Mitglied eigene Beiträge zahlen müssen. In der gesetzlichen Krankenversicherung besteht hingegen Beitragsfreiheit für den Ehepartner und die Kinder, falls bestimmte Einkommensgrenzen nicht überschritten werden. Häufig bieten private Krankenversicherungen jungen Versicherten sehr attraktive Tarife an, die aber in späteren Jahren stark ansteigen können. Sollten Sie sich als Selbstständiger privat versichern, haben Sie in der Regel später keine Möglichkeit mehr, in die gesetzliche Krankenkasse zurückzukehren.

Krankentagegeld. Falls Sie krankheitsbedingt nicht arbeiten können, lassen sich Einkommenseinbußen durch ein Kranken- bzw. Krankentagegeld ausgleichen. Sie können dies mit Ihrer gesetzlichen oder privaten Krankenversicherung vereinbaren.

Altersvorsorge. Die Beschäftigung mit der Altersvorsorge ist für Selbstständige besonders wichtig. Es ist empfehlenswert, sich in dieser Frage von einem Experten beraten zu lassen. Grundsätzlich hat man bei der Vorsorge für das Alter verschiedene Möglichkeiten: Kapitalanlageprodukte wie Aktien, Rentenpapiere, Fonds, Immobilien, Renten- und Lebensversicherungen. Zudem gibt es die staatlich bezuschusste sogenannte Riester-Rente für Arbeitnehmer (beispielsweise für Geschäftsführer-Gesellschafter einer GmbH) und die steuerlich geförderte sogenannte Rürup-Rente für Selbstständige.

Risikoversorge. Berufsunfähigkeit ist in der gesetzlichen Rentenversicherung für alle, die ab dem 1. Januar 1961 geboren sind, nur äußerst unzureichend abgesichert (Erwerbsminderungsrente); eine Berufsunfähigkeitsversicherung sollte zusätzlich privat abgeschlossen werden. Auch hier ist ein Gespräch mit einem Experten anzuraten, um Fehler zu vermeiden und eine ausreichende Absicherung zu gewährleisten.

Künstlersozialkasse. Für überwiegend kreativ tätige Freiberufler besteht die Möglichkeit, sich günstig über die KSK (Adresse siehe unter Fachkontakte) abzusichern. Man zahlt dann – wie ein Arbeitnehmer – nur den halben Satz für Kranken-, Renten- und Pflegeversicherung. Allerdings überprüft die KSK, ob man wirklich unter die von ihr aufgestellten Voraussetzungen fällt: Der Antragsteller muss eine künstlerische oder publizistische Tätigkeit erwerbsmäßig und nicht nur vorübergehend ausüben. Hier finden Sie die Voraussetzungen:
<https://www.kuenstlersozialkasse.de/kuenstler-und-publizisten/voraussetzungen.html>

NOTIZEN



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

14. Gründerkontakte/-informationen

• Anlaufstellen für Gründer



Bund *Existenzgründerportal des BMWi*
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

Das Existenzgründerportal ist eine sehr „komplette“ und gut strukturierte Anlaufstelle für Existenzgründerinnen und Existenzgründer. Das Portal behandelt grundlegende Themen und stellt praktische Ratgeber und Checklisten bereit. Vor allem aber finden sich hier zahlreiche nützliche weiterführende oder nachgeordnete Informationsquellen. Zum Beispiel werden die wichtigsten Förderprogramme des Bundes kurz vorgestellt. Für Förderprogramme der EU, des Bundes und der Länder wird der Besucher der Seite zur Förderdatenbank des BMWi weiterverwiesen.

www.existenzgruender.de

www.foerderdatenbank.de

Gründerplattform des BMWi
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

Die **Gründerplattform** ist eine Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie und der KfW. Die Nutzung ist kostenlos. Die Idee ist, eine jüngere Zielgruppe durch die Online-Bereitstellung interaktiver Tools auf dem Weg zur Existenzgründung zu begleiten und zu unterstützen. In einem geschützten Account kann man seine Idee bis zur Umsetzung weiterentwickeln. Man findet schnell Beratung, Förderung und Finanzierung in der eigenen Region. Das Projekt, an dem man arbeitet, sieht kein Dritter, solange man es nicht freigibt.

<https://gruenderplattform.de/>



Baden-Württemberg *Die Kampagne Start-up-BW*
Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg

Ziel der Landesregierung Baden-Württemberg ist es zum einen, die Wettbewerbsfähigkeit und wirtschaftliche Stärke des Landes zu erhalten und zum anderen den Ruf als Gründerland national und international zu stärken. Um dies zu erreichen, hat das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus die Landeskampagne „Start-up BW“ gestartet.

Die im Rahmen der Kampagne entstandene Internetplattform bildet für die Existenzgründerinnen und -gründer im Land die regionalen Ökosysteme und die für sie relevanten Einrichtungen und Kontaktdaten ab.

Hier finden Sie auch eine Übersicht der Start-up-Fördermaßnahmen des Landes.

www.startupbw.de



Berlin *Gründen in Berlin*
Industrie- und Handelskammer zu Berlin

gruenden-in-berlin.de ist ein gemeinsames Projekt der Industrie- und Handelskammer Berlin, der Handwerkskammer Berlin, der Investitionsbank Berlin und der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Energie und Betriebe. Diese stellen ihre Online-Informationsangebote auf der zentralen Plattform zur Verfügung.

gruenden-in-berlin.de bündelt eine Vielzahl an wichtigen Themen, Adressen und Terminen rund um den Bereich Existenzgründung. Damit bietet es eine zentrale Online-Anlaufstelle für Existenzgründung und junge Unternehmen in Berlin.



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

www.gruenden-in-berlin.de



Brandenburg *Weg in die Selbstständigkeit!*
Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB)

Als Förderbank des Landes wendet sich die ILB auf ihrer Website an alle, die sich mit einer Geschäftsidee in Brandenburg selbstständig machen möchten. Sie bietet ihre Unterstützung bei der Gründung und beim Aufbau eines eigenen Unternehmens an.

Die ILB hält für Existenzgründer maßgeschneiderte Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten in Form von Zuschüssen, Darlehen und Venture Capital bereit.

Über die finanzielle Förderung hinaus bietet sie mit ihren Existenzgründungsinitiativen „Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg (BPW)“ und „Deutsche Gründer- und Unternehmertage (deGUT)“ Unterstützung bei der Entwicklung eines Geschäftskonzepts sowie Informationen und Beratung zum Thema Existenzgründung an, unter anderem durch eigene Förderberater. Weitere Informationen erhalten Interessierte auch am ILB-Infotelefon für Existenzgründungen.

www.ilb.de/de/existenzgruendung/



Bremen *Starthaus Bremen und Bremerhaven*
Bremer Aufbau-Bank GmbH

In der Starthaus-Initiative arbeitet die Gründungsszene des Landes Bremen eng zusammen, um Existenzgründerinnen und -gründer auf ihrem Weg in die erfolgreiche Selbstständigkeit zu begleiten. Mit einem vielseitigen Angebot bietet das Starthaus-Netzwerk Unterstützung und Informationen an, beispielsweise bei Fragen zu Formalitäten, zur Gewerbeanmeldung, zu Standorten oder Branchen. Außerdem gibt es eine spezielle Beratung für Frauen oder Studierende. In konkreten Fällen vermittelt die Starthaus-Initiative Kontakte zu zahlreichen Kooperationspartnern.

www.starthaus-bremen.de



Hamburg *hei. Hamburger Existenzgründungsinitiative*
BürgerschaftsGemeinschaft Hamburg GmbH

Die hei. ist eine Einrichtung der Hamburger Wirtschaft. Sie wurde 1995 von der Wirtschaftsbehörde der Freien und Hansestadt Hamburg, der Handelskammer Hamburg und der Handwerkskammer Hamburg sowie Verbänden, Innungen, Kreditinstituten und der BürgerschaftsGemeinschaft Hamburg GmbH gegründet. Sie ist die erste Anlaufstelle für alle, die in Hamburg eine Selbstständigkeit anstreben. Die hei. arbeitet seit Jahren eng mit zahlreichen Partnern in der Hansestadt Hamburg und der Metropolregion zusammen, um Gründungswillige bei ihrem Schritt in die Selbstständigkeit kompetent, umfassend und individuell zu beraten und zu begleiten.

www.hei-hamburg.de



Hessen *Existenzgründungsportal*
Hessisches Ministerium für Wirtschaft, Energie, Verkehr und Wohnen

Das Existenzgründungsportal des Landes Hessen kommt gleich zur Sache: Auf der Startseite gibt es aktuelle Nachrichten zum Themenumfeld, ansonsten findet der Gründungsinteressierte unter den Menüpunkten „Gründungstipps“, „Gründungsformen“, „Förderung“ und „Anlaufstellen“ weiterführende Informationen zu allen Aspekten eines Starts in die Selbstständigkeit.

<https://existenzgruendung.hessen.de>



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen



Mecklenburg-Vorpommern *Gründer MV.de*
Allgemeiner Unternehmensverband Neubrandenburg e.V.

Diese Website, gefördert durch die Europäische Union – Europäischer Sozialfonds sowie das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Gesundheit Mecklenburg-Vorpommern, bleibt leider hinter den Erwartungen zurück. Eine unklare Struktur, kaum zusammenhängende Informationen, die stattdessen auf „News“ verstreut werden, und hin und wieder eine Seite, die nicht (mehr) erreichbar ist.

www.gruender-mv.de/



Niedersachsen Existenzgründung in Niedersachsen
Niedersächsisches Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Verkehr und Digitalisierung

Wer sich mit den Stichworten „Existenzgründung“ und „Niedersachsen“ an eine Suchmaschine wendet, der landet auf dieser Website des Landes. Sie verspricht eine Vielzahl von Möglichkeiten, um die Geschäftsidee erfolgreich umzusetzen. Diese bestehen in knapp dargestellten „5 Schritte zum eigenen Unternehmen“, gleich im Anschluss hat man die Möglichkeit, sich eine Beratungsstelle für Existenzgründer auszuwählen, landet aber damit schon bei einer der IKHs.

Es gibt noch ein weiteres Informationsangebot *Startup.niedersachsen*, im Auftrag des Niedersächsischen Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit, Verkehr und Digitalisierung, das aber in erster Linie die erfolgreiche Gründerszene darstellt und sich weniger an den informations- und ratsuchenden Existenzgründer zu richten scheint.

Zum Einstieg:

<https://www.nds.de/de/services/gruendung>

Über Start-up-Initiativen:

<https://startup.nds.de/>



Nordrhein-Westfalen Die STARTERCENTER NRW
Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen

In ganz NRW bieten 75 STARTERCENTER kostenlose Unterstützung für Gründerinnen und Gründer bestehend aus Informationen, individueller Beratung und vielseitigen Schulungsangeboten.

Träger der STARTERCENTER NRW sind Handwerkskammern, Industrie- und Handelskammern oder kommunale Wirtschaftsförderungen.

Eine interaktive NRW-Karte hilft bei der Suche nach einem nächstgelegenen STARTERCENTER NRW, mit Ansprechpartner und Kontaktdaten.

Kurze Zusammenfassung der Leistungen:

<https://youtu.be/IDX3kfqv4k>

Website der STARTERCENTER NRW:

www.startercenter.nrw



Rheinland-Pfalz Die Initiative *gründen RLP*
Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau

Die Rollen sind recht gut verteilt in Rheinland-Pfalz: Es gibt eine zentrale Website des Wirtschaftsministeriums, die sich darauf konzentriert, Überblickswissen anzubieten und dann sehr schnell weiterverweist auf Partner vor Ort bzw. bei Fragen zur Finanzierung und Förderung auf die verschiedenen Ansprechpartner.

Unter den Webseiten, die das Angebot des Wirtschaftsministeriums sehr konkret und hilfreich ergänzen, ist besonders die der Arbeitsgemeinschaft der IHKs und Handwerkskammern



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

in Rheinland-Pfalz erwähnenswert, u. a. mit zahlreichen Ratgebern zu allen möglichen Aspekten der Selbstständigkeit.

www.gruenden.rlp.de

IHK-Arbeitsgemeinschaft Rheinland-Pfalz und Hwk-Arbeitsgemeinschaft Rheinland-Pfalz:
<https://www.starterzentrum-rlp.de/>

Beratungsprogramm für Existenzgründung der Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB):
<https://isb.rlp.de/foerderung/134.html>



Saarland *Saarland Offensive für Gründer (SOG)*
 Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Energie und Verkehr

Die Saarland Offensive für Gründer (SOG) ist ein über Jahre gewachsenes regionales Netzwerk, dem alle in der Gründungsförderung aktiven Kräfte des Saarlandes angehören. Dazu zählen neben dem Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Energie und Verkehr beispielsweise die Industrie- und Handelskammer Saarland (IHK), die Handwerkskammer des Saarlandes (HWK), die Saarländische Investitionskreditbank (SIKB), saaris – saarland. Innovation & Standort e. V., die Hochschulen, die regionalen Wirtschaftsförderer, die Steuerberaterkammer sowie viele weitere Partner. Koordiniert wird die SOG über das Wirtschaftsministerium. Die Webseite der Offensive vermittelt einen schnellen Überblick. Wer konkret einsteigen will, beschäftigt sich am besten mit dem „Handbuch Existenzgründung“, das entweder als PDF heruntergeladen oder auch als Print bestellt werden kann.

<https://gruenden.saarland.de/>

Handbuch Existenzgründung: <https://gruenden.saarland.de/publikationen>

Förderung im Saarland durch die Saarländische Investitionskreditbank (SIKB):
www.fuer-gruender.de/kapital/foerdermittel/foerderbank-im-profil/sikb-foerderung/

(Hier findet man eine sehr gut strukturierte Übersicht zum Themenkomplex Finanzierung und Fördermittel.)



Sachsen *Sächsisches Existenzgründer-Netzwerk*
 Industrie- und Handelskammer Dresden

Unter den drei Menüpunkten „Gründung“, „Finanzierung“ und „Nachfolge“ werden knapp, aber gut strukturiert und informativ alle wichtigen Aspekte der Existenzgründung behandelt. Beginnend mit einem Online-Check „Bin ich ein Gründertyp?“ über Informationen zu Gründungsformalitäten bis – beispielsweise – einem Merkblatt zur Vorbereitung auf das Bankgespräch findet man hier viele nützliche Informationen, die manchmal ein wenig knapp gehalten erscheinen mögen, die aber auf jeden Fall verhindern, dass der Existenzgründer an wichtigen Stellen „falsch abbiegt“. Einen prominenten Platz räumt diese Seite dem Aspekt der Existenzgründung durch Übernahme eines bestehenden Unternehmens via Nachfolgeregelung ein.

www.existenzgruendung-sachsen.de

Gründungsberatung der Sächsischen Aufbaubank SAB – Landesförderinstitut des Freistaates Sachsen:
https://www.sab.sachsen.de/meta/bereichsauswahl.jsp?fp_s=76880



Sachsen-Anhalt *Existenzgründungsoffensive HIER. We go!*
 Univations GmbH (im Auftrag des Ministeriums für Wirtschaft, Wissenschaft und Digitalisierung)



Ein exklusiver Service der
 Genossenschaftsbanken in
 Baden-Württemberg • Berlin
 Brandenburg • Bremen • Hamburg
 Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
 Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
 Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
 Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
 Thüringen

Die Website www.hier-we-go.de ist Kern des Projekts „Gründerland Sachsen-Anhalt“. Dieses verfolgt das Ziel, das Gründungsgeschehen in Sachsen-Anhalt zu verbessern und Anreize für eine selbstständige Tätigkeit zu erhöhen. Auf der Website wird über die Gründungsförderung in Sachsen-Anhalt berichtet. Alle Akteure in diesem Bereich werden miteinander vernetzt und zum Teil vorgestellt.

Der Schwerpunkt der Webseite liegt eher auf Aktualität („News & Termine“) bzw. auf PR-Botschaften („Gründer*innen & Storys“ sowie „Standorte & Infrastruktur“) als auf grundsätzlichen Ratgeberinformationen, die zwar auch zur Sprache kommen, aber nur in sehr knapper Form.

www.hier-we-go.de

Investitionsbank Sachsen-Anhalt – Starthilfen:

<https://www.ib-sachsen-anhalt.de/gruender>



Schleswig-Holstein *Existenzgründung/Förderberatung*

Eine auf Landesebene zentral betriebene Webseite für Existenzgründer vermisst man für dieses Bundesland.

„Existenzgründung“ kommt in Schleswig-Holstein zwar im Landesportal des Ministerpräsidenten vor, zuständigkeithalber beim Wirtschaftsministerium, für einen Existenzgründer lohnt der Besuch jedoch kaum.

Informativer sind da schon die IHKs, auch wenn man auf deren Homepage das Stichwort „Gründung und Selbstständigkeit“ erst findet, wenn man das Menü aufklappt. Der Schwerpunkt der Informationsvermittlung liegt dann auf Hinweisen zu Beratungsangeboten und Veranstaltungen der IHKs.

Auch die IB.SH – Förderbank für Schleswig-Holstein hält ein Angebot für Existenzgründer bereit.

IHK Schleswig-Holstein:

<https://www.ihk-schleswig-holstein.de/starthilfe>

Investitionsbank Schleswig-Holstein (IB.SH):

www.ib-sh.de/existenzgruendung

Förderberatung:

www.ib-sh.de/foerderlotse



Thüringen *ThEx Thüringen*

Thüringer Zentrum für Existenzgründungen und Unternehmertum

Mit dem Projekt ThEx wollen das Thüringer Wirtschaftsministerium, die Thüringer Handwerkskammern, die Industrie- und Handelskammer Erfurt, die Industrie- und Handelskammer Südthüringen sowie weitere Träger von Thüringer Beratungsnetzwerken Existenzgründerinnen und -gründer unterstützen und die Gründerkultur in Thüringen weiter stärken. Sie geben auf der zugehörigen Website Gründungswilligen und Unternehmen einen transparenten und zielgerichteten Überblick über die Vielzahl an Angeboten.

Schwerpunkt der Unterstützungsleistungen scheint weniger die Bereitstellung von Informationen über die ThEx-Webseite zu sein, sondern vielmehr die persönliche Begleitung und Unterstützung durch Veranstaltungen und Workshops.

www.thex.de



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

Industrie- und Handelskammern

Industrie- und Handelskammern (IHK) sind regional organisierte, branchenübergreifende Verbände aus Unternehmen und Wirtschaftsunternehmen.

In Deutschland sind die Industrie- und Handelskammern eine berufsständische Körperschaft des öffentlichen Rechts. Alle Gewerbetreibenden und Unternehmen einer Region mit Ausnahme von Handwerksunternehmen, landwirtschaftlichen Betrieben und Freiberuflern (die nicht ins Handelsregister eingetragen sind) gehören ihnen per Gesetz an (Pflichtmitgliedschaft).

Es gibt 79 Industrie- und Handelskammern, die für unterschiedlich große Regionen zuständig sind. Sie übernehmen Aufgaben der Selbstverwaltung der regionalen Wirtschaft. Die Grundlagen regelt das Gesetz zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern.

Die IHKs fördern die gewerbliche Wirtschaft vor Ort und stehen ihr mit einem breit gefächerten Beratungsangebot und Dienstleistungen ihren Mitgliedern und anderen Interessenten zur Seite. So begleiten sie Unternehmensgründer, geben Auskunft bei Recht- oder Steuerfragen oder beraten bei der Expansion in internationale Märkte.

Die IHKs sind zusammengeschlossen im Deutscher Industrie- und Handelskammertag e.V. (DIHK). Der DIHK verantwortet die Website www.ihk.de. Auf dieser Website wird das Leistungsangebot der IHKs näher vorgestellt.

DIHK | Deutscher Industrie- und Handelskammertag e.V.
Breite Straße 29
D-10178 Berlin
Telefon 030/20308-0
E-Mail info@dihk.de

Zu Gründerthemen:

www.ihk.de/themen/existenzgruendung-und-unternehmensfoerderung

IHK-Finder:

Konkrete Unterstützung erhält ein Existenzgründer von seiner regional zuständigen IHK. Welche das ist, lässt sich mit dem IHK-Finder auf www.ihk.de leicht ermitteln.

• Betriebs-/Existenzgründungsberatung

RKW – Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e.V.
Düsseldorfer Str. 40 A, 65760 Eschborn
Tel. 06196/49 5-0
Kontakt: www.rkw-kompetenzzentrum.de/kontakt/ihr-direkter-draht-zu-uns/
www.rkw.de

Das RKW Kompetenzzentrum ist eine Einrichtung des RKW-Bundesvereins. Es bietet schnelle, pragmatische Lösungen für heutige und künftige Herausforderungen in kleinen und mittleren Unternehmen.

Beratung vor Ort: Linkkarte auf dem RKW Portal:
www.rkw.de

Die folgenden Verbände legen an die Qualität ihrer beratenden Mitglieder hohe Maßstäbe an und können **Existenzgründungsberater** aus den Regionen benennen. Die Beratungskosten werden im Allgemeinen vom Bund bezuschusst.

Bundesverband Deutscher Unternehmensberater (BDU) e.V.
Joseph-Schumpeter-Allee 29, 53227 Bonn
Tel. 02 28/91 61-0
E-Mail: info@bdu.de
www.bdu.de

Vereinigung Beratender Betriebs- und Volkswirte (VBV) e.V.
Blütenweg 12, 22589 Hamburg
Tel. 0 40/89 80-70 18



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

E-Mail: info@vbv.de
www.vbv.de

Bundesverband der Wirtschaftsberater (BVW) e.V.
Lerchenweg 14, 53909 Zülpich
Tel. 0 22 52/8 13 61
E-Mail: info@bvw-ev.de
www.bvw-ev.de

BUS Betreuungs- und Unternehmensberatungs GmbH
Luitpoldstraße 8, 97421 Schweinfurt
Tel. 0 97 21/7 93 35 22
E-Mail: info@bus-netzwerk.de
www.bus-netzwerk.de

- **Europa-Beratung**

Europe Direct ist ein Informationsnetzwerk der Europäischen Kommission. Die über 450 Europe Direct (ED) Zentren in den EU-Mitgliedstaaten bilden die Schnittstelle zwischen den Institutionen der EU und den Bürgerinnen und Bürgern vor Ort. Hier finden Sie Materialien und Informationen ebenso wie eine Anlaufstelle für alle Fragen rund um Europa und die EU.

https://ec.europa.eu/germany/services/contact-points_de

EU-Finanzmittel können von Unternehmen jeder Art, Größe oder Branche beantragt werden, also von Jungunternehmern, Start-ups, Kleinstunternehmen und KMU ebenso wie von größeren Firmen.

https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/how-apply/eligibility-who-can-get-funding_de

Enterprise Europe Network

Im Fokus des Netzwerks Enterprise Europe der Europäischen Kommission steht die Internationalisierung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) aus Industrie, Handel und Handwerk mit innovativen Produkten und Dienstleistungen. Einen weiteren Schwerpunkt bildet die Förderung der Zusammenarbeit sowie Clusterbildung zwischen Unternehmen, Universitäten und Forschungseinrichtungen.

Anschriften des Netzwerkes in Deutschland:
<https://een.ec.europa.eu/about/branches/germany>

- **Öffentliche Aufträge**

Aktuelle Ausschreibungen im Internet:
www.evergabe-online.de
www.deutsches-ausschreibungsblatt.de

Angebote beim **Bund** können ausschließlich elektronisch über die Vergabeplattform des Bundes abgegeben werden. Auch die Ausschreibungsunterlagen werden nur elektronisch über die Internetplattform „e-Vergabe“ (www.evergabe-online.de) zur Verfügung gestellt. Eine Hotline (Tel. 0228 99/610-1234) hilft bei allen technischen Fragen rund um die e-Vergabe.

Auftragsberatungsstellen (ABST) in den Ländern

Die Beratungsstellen für das öffentliche Auftragswesen in den **Ländern** beraten Firmen über die Formalitäten, die bei Geschäften mit öffentlichen Auftraggebern zu beachten sind. Sie unterstützen Unternehmen und öffentliche Auftraggeber praxisnah bei allen Fragen rund um öffentliche Auftragsvergaben. Sie informieren über das Vergaberecht, bieten praxisnahe Veranstaltungen und Seminare an und beantworten individuelle Fragen. Die jeweilige ABST eines Bundeslandes führt die vorlaufende Präqualifizierung von Unternehmen und Freiberuflern.



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

ler im Liefer- und Dienstleistungsbereich durch. Die Präqualifizierung dient der Eintragung in das Amtliche Verzeichnis präqualifizierter Unternehmen (AVPQ), das durch die jeweils zuständige IHK geführt wird.

www.abst.de

www.amtliches-verzeichnis.ihk.de

Den Kontakt zu den Beratungsstellen können Sie auch über Ihre örtliche Kammer bzw. den Fachverband aufnehmen.

- **Netzwerke für junge Unternehmen**

Wirtschaftssenioren („ALT HILFT JUNG“)

Die Wirtschaftssenioren sind ehemalige Führungskräfte, Experten und Unternehmer aus Industrie, Handel, Handwerk, Dienstleistung oder freien Berufen. Sie geben Starthilfe durch Beratung in kaufmännischen, finanziellen und organisatorischen Fragen (keine Rechts- und Steuerberatung). Die Hilfe ist ehrenamtlich und im Prinzip honorarfrei; es wird lediglich ein pauschaler Auslagenersatz verlangt, dessen Höhe die angeschlossenen Vereine in den einzelnen Bundesländern unterschiedlich festgesetzt haben.

<https://wirtschaftssenioren.net>

Business Angels

Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND) bringt Gründungsunternehmer und Business Angels zusammen, um eine Beteiligung zu initiieren. Die zentrale Website eröffnet den Zugang zu den Aktivitäten im deutschen Business Angels Markt und enthält alle wichtigen Informationen einschließlich eines Archivs. Links führen zu allen Business Angels Netzwerken, die den Markt gemeinsam mit BAND gestalten und zu den Mitgliedern und Sponsoren von BAND.

www.business-angels.de

Wirtschaftsjunioren

Die Wirtschaftsjunioren sind rund 10.000 Unternehmer und Führungskräfte unter 40 Jahren. Sie fördern den Austausch und die Entwicklung junger Unternehmer und Führungskräfte, sind global vernetzt und gelten als größtes Netzwerk der jungen Wirtschaft in Deutschland mit rund 215 Mitgliedskreisen vor Ort.

www.wjd.de

Links zu den Juniorenkreisen vor Ort:

<https://www.wjd.de/ueber-uns/wirtschaftsjunioren-vor-ort>

nexxt-change Unternehmensbörse

Die vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie gemeinsam mit KfW, DIHK, ZDH, BVR und DSGVO betriebene Internetplattform www.nexxt-change.org richtet sich an Unternehmer, die einen Nachfolger für ihr Unternehmen suchen, sowie an Existenzgründer und Unternehmer, die ein im Zuge einer Nachfolgeregelung abzugebendes Unternehmen zur Übernahme suchen.

www.nexxt-change.org

- **Internetseiten für Gründer**

<https://www.existenzgruender.de>

Das Existenzgründerportal ist eine sehr „komplette“ und gut strukturierte Anlaufstelle für Existenzgründer/innen.

<https://www.gruenderplattform.de>

Die Idee der Gründerplattform ist, jüngere Existenzgründer durch die Online-Bereitstellung interaktiver Tools auf ihrem Weg zu begleiten und zu unterstützen.



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

www.deutsche-startups.de

Tägliche Informationen über Neuigkeiten aus der heimischen Internet-Gründerszene

www.gruenderszene.de

Branchenrelevante News und Informationen zur deutschen Webwirtschaft

www.venturetv.de

Tipps, Spezialinfos, Startup-Reports per Clips

www.foerderland.de

Berichte über innovative Start-Ups, junge Unternehmen, Investoren und allgemeines Gründergeschehen

- **Impressumspflicht auf Webseiten** (Telemediengesetz TMG)

http://www.gesetze-im-internet.de/tmg/_5.html

http://www.gesetze-im-internet.de/tmg/_6.html



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

15. Fachkontakte/-informationen

- **Branchenverbände**

Bundesverband der Dolmetscher und Übersetzer e.V. (BDÜ)

Uhlandstr. 4-5, 10623 Berlin

Tel. 030/88 71 28 30

E-Mail: info@bdue.de

www.bdue.de

BDÜ-Landesverbände: www.bdue.de/der-bdue/organisation/mitglieder/

Verband der Konferenzdolmetscher im BDÜ e.V. (VKD)

c/o. Alexander Gansmeier

Postfach 160722, 60070 Frankfurt a. M.

<http://konferenzdolmetscher-bdue.de>

AIIC – Internationaler Verband der Konferenzdolmetscher

<http://aiic.de>

Deutscher Verband der freien Übersetzer und Dolmetscher e.V.

<http://dvud.de>

VdÜ – Verband deutschsprachiger Übersetzer literarischer und wissenschaftlicher Werke e.V.

www.literaturuebersetzer.de

ADÜ Nord e.V.

Berufsverband für Dolmetscher und Übersetzer mit Schwerpunkt in Norddeutschland.

www.adue-nord.de

Weitere, zumeist regionale Verbände:

<http://uepo.de/karriere/berufsverbände/>

- **Weiterbildungsangebote für Dolmetscher und Übersetzer:**

<http://seminare.bdue.de>

- **Fachzeitschriften/Fachliteratur (Auswahl)**

Zeitschriften, die sich an Dolmetscher und Übersetzer wenden:

MDÜ – Fachzeitschrift für Dolmetscher und Übersetzer

<http://www.uebersetzerportal.de/karriere/zeitschriften.htm>

<http://uepo.de/karriere/zeitschriften/>

Fachbücher zu theoretischen und praktischen Themen für Dolmetscher und Übersetzer:

<http://www.bdue-fachverlag.de/onlineshop/publikationen/ratgeber>

Beispiele:

Katrin Harlaß (Hrsg.): Handbuch Literarisches Übersetzen; ISBN 9783938430675; BDÜ Weiterbildungs- und Fachverlagsgesellschaft mbH

Manfred Braun: Technische Dokumentation richtig und benutzerfreundlich übersetzen; ISBN 9783938430682, BDÜ Weiterbildungs- und Fachverlagsgesellschaft mbH



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

- **Arbeitshilfen**

Leitfaden für die Vergabe von Übersetzungsaufträgen:

http://www.bdue.de/fileadmin/files/PDF/Publikationen/BDUe_Leifaden_Vergabe.pdf

Einkaufshilfe für Übersetzungsdienstleistungen:

http://www.bdue.de/fileadmin/files/PDF/Auftraggeber/Uebersetzung_keine_Glueckssache.pdf

Infos zum Justizvergütungs- und -entschädigungsgesetz (JVEG):

http://www.bdue.de/fileadmin/files/PDF/Publikationen/BDUe_Leitfaden_JVEG.pdf

- **Portale**

Nachrichten aus der Übersetzungsbranche:

<http://uepo.de>

Dolmetscher- und Übersetzerdatenbank:

<http://www.gerichts-dolmetscher.de/>

- **Kongresse/Fachmessen**

Kongresse und Fachmessen sind wichtige Plattformen für Geschäftskontakte. Die Termine werden langfristig geplant, können aber kurzfristigen Änderungen unterliegen. Aktuelle Informationen dazu finden Sie bei der AUMA, dem Spitzenverband der Messewirtschaft.

[www.auma.de/ pages/MessenDeutschland/MessenDeutschland.aspx?sprache=d](http://www.auma.de/pages/MessenDeutschland/MessenDeutschland.aspx?sprache=d)

- **Berufsgenossenschaft**

Versicherung gegen Unfall und Berufskrankheiten, für angestellte Mitarbeiter obligatorisch:

Verwaltungs-Berufsgenossenschaft (VBG)

Deelbögenkamp 4

22297 Hamburg

Tel. 040/51 46-0

www.vbg.de



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen

Herausgeber

Die VR-Gründungskonzepte sind ein Service der Volksbanken und Raiffeisenbanken.

Herausgeber:

Arbeitsgemeinschaft der Volksbanken und Raiffeisenbanken in Weser-Ems (AGVR), Raiffeisenstraße 26, 26122 Oldenburg

Baden-Württembergischer Genossenschaftsverband e. V. (BWGV), Heilbronner Straße 41, 70191 Stuttgart

Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e. V., Wilhelm-Haas-Platz, 63263 Neu-Isenburg

Presse- und Informationsdienst der Volksbanken und Raiffeisenbanken e. V. (PVR), Raiffeisenstraße 1-3, 24768 Rendsburg

Der Inhalt dieser Ausgabe basiert auf Informationen, die bis August 2021 vorlagen. Alle Angaben wurden mit Sorgfalt ermittelt und überprüft. Da sie jedoch ständigen Veränderungen unterliegen, kann für die Richtigkeit und Vollständigkeit keine Gewähr übernommen werden.

Unsere Informationen enthalten Links zu Webseiten Dritter, auf deren Inhalte wir keinen Einfluss haben. Wir können daher für diese fremden Inhalte auch keine Gewähr übernehmen. Für die Inhalte der verlinkten Seiten ist stets der jeweilige Anbieter/Betreiber der Seiten verantwortlich. Rechtswidrige Inhalte der verlinkten Seiten waren zum Zeitpunkt der Verlinkung für uns nicht erkennbar. Eine permanente inhaltliche Kontrolle der verlinkten Seiten ist jedoch ohne konkrete Anhaltspunkte einer Rechtsverletzung nicht zumutbar. Bei Bekanntwerden von Rechtsverletzungen werden wir derartige Links umgehend entfernen.

Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe, der Herstellung von Mikrofilmen und Fotokopien, der Übernahme, Bereithaltung oder Wiedergabe auf Datenträgern, Datenbanken, nationalen und internationalen Netzen sowie der Übersetzung vorbehalten. Verbreitung und jede Art der Verwertung bedürfen der Genehmigung durch den Herausgeber. Zuwiderhandlungen werden verfolgt. Downloads und Kopien der VR-Gründungskonzepte sind nur für den privaten, nicht für den kommerziellen Gebrauch gestattet.



Ein exklusiver Service der
Genossenschaftsbanken in
Baden-Württemberg • Berlin
Brandenburg • Bremen • Hamburg
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein
Thüringen