

4. ADÜ-Nord-Tage in Hamburg

Wie bereits im letzten *Infoblatt* kurz berichtet, hat die Arbeitsgruppe ADÜ-Nord-Tage (ANT-AG) gleich nach der Ideenwerkstatt auf der Mitgliederjahresversammlung Ende April ihre Arbeit aufgenommen. 17 Kolleginnen und Kollegen kümmern sich unter der Leitung von Georgia Mais und Thea Döhler um Veranstaltungsort und -datum (AG-Leiterinnen mit Vorstandsunterstützung), Motto und Programmgestaltung (Programmgruppe), Rahmenprogramm, Freizeit und Netzwerken (Freizeitgruppe) sowie Werbung für und auf den 4. ADÜ-Nord-Tagen.

Veranstaltungsort und -datum

Auf der Ideenwerkstatt hatte sich deutlich gezeigt, dass Hamburg die meistgewünschte Stadt für die 4. ANT ist und dass Ambiente, Betreuung und Verpflegung am Veranstaltungsort gerne auf dem Niveau eines Konferenzhotels liegen sollen. Diese Anforderungen gepaart mit dem Wunschtermin Mai 2011 und dem impliziten Anspruch, die Kosten nicht ins Unendliche steigen zu lassen, erwiesen sich als echte Herausforderung für die AG-Leiterinnen.

Erste Hürde war das Datum. Der Mai ist an sich schon ein beliebter Veranstaltungsmonat in Hamburg und das angekündigte Groß-Event »Eurovision Song Contest« (ESC) für Mai 2011 machte die Sache noch spannender. Ende Juni legte sich der NDR endlich auf den 14. Mai 2011 als Termin für den ESC fest, sodass wir nun unseren Wunschtermin **20. bis 22. Mai 2011** für die 4. ANT bei den Hotels anfragen konnten.

Schließlich lagen uns konkrete Angebote von vier Hotels vor, von denen zwei wegen unannehmbarer Konditionen (große Zimmerkontingente für 150 Euro pro Nacht, die wir als Veranstalter hätten fest buchen müssen, keine Rücktrittsmöglichkeit oder eingeschränktes Platzangebot für die Pausen u. Ä.) nicht infrage kamen.

Letztendlich haben wir uns wieder für das **nh Hotel Hamburg-Altona** entschieden, da es sich bereits bei den 3. ANT 2007 bewährt hat, bezahlbar ist, nettes und hilfsbereites Personal bietet, genügend Parkmöglichkeiten aufweist, auch mit öffentlichen Verkehrsmitteln gut erreichbar ist und – ganz wichtig – von den Teilnehmern der letzten Konferenz sehr gut bewertet wurde.

Motto

Erste Aufgabe der Programmgruppe war es, ein übergeordnetes Thema zu finden, das sich als roter Faden durch alle Konferenzveranstaltungen zieht. Auf der Ideenwerkstatt hatte sich gezeigt, dass viele Kolleginnen und Kollegen über eine Ausweitung des eigenen Angebots auf benachbarte Dienstleistungen rund um ihre Kernkompetenz Übersetzen und/oder Dolmetschen nachdenken.

Daraus ergaben sich folgende Fragestellungen:

- Will ich als Übersetzer/Dolmetscher noch weitere Dienstleistungen über meine Kernkompetenz hinaus anbieten? Wenn ja, welche Nachbardisziplinen interessieren mich oder passen zu mir und meinen (Wunsch-)Kunden? Wie baue ich die neuen Kompetenzen berufs begleitend auf und bringe sie auf ein professionelles Niveau?
- Wie verkaufe ich meinem Kunden diese Leistung? Wie kann ich deutlich machen, dass es sich dabei um separat zu bewertende, zusätzliche Leistungen handelt und nicht um eine (kostenlose) »Dreingabe« zur Übersetzung/zum Dolmetschen?
- Wenn ich solche Dienstleistungen nicht übernehmen möchte, wie stelle ich dann sicher, dass der Kunde trotzdem bei mir bleibt und zufrieden ist? Welche Möglichkeiten habe ich? Wie finde ich die passenden Kooperationspartner?

Inspiziert wurden einige Teilnehmer der ANT-AG außerdem von einem englischsprachigen Artikel, der im Februar 2010 in dem kostenlosen Newsletter »tranfree« von Alex Eames erschienen ist (Nachdruck und deutsche Zusammenfassung siehe nächste Seiten dieses Sonderdrucks): **»Understanding the FREE in Freelance«**. Alex zeigt mit klaren Worten und eingängigen Beispielen, dass viele freiberufliche Sprachmittler sich der Freiheiten ihrer Berufsausübung entweder nicht bewusst sind oder diese nicht ausnutzen. Er plädiert außerdem für viel mehr Selbstbewusstsein auf Seiten des Solo-Selbstständigen, der gleichzeitig auch immer der Chef seines Unternehmens ist und entsprechend auftreten sollte – selbstsicher, aber nicht überheblich.

So ergaben sich auf den Treffen der ANT-AG angeregte Diskussionen, die zum Schluss dazu führten, dass man sich auf folgende Eckpunkte in Bezug auf die Kernfragestellung der 4. ANT einigte:

Die Konferenz wird sich vor allem dem **Sprachmittler als Freiberufler** widmen und die freie, aktive Gestaltung der eigenen Arbeitstätigkeit nach Geschmack und Veranlagungen in den Mittelpunkt stellen. Wir wagen aus Sicht des Sprachmittlers einen Blick über den Tellerrand und loten Optionen zur **Kompetenzentwicklung** und **Angebotsgestaltung** aus. Wir schauen uns Nachbardisziplinen genauer an, geben Einblicke und Anstöße zum Weiterdenken. Und wer nach reiflicher Überlegung der Meinung ist, »Schuster, bleib bei deinen Leisten«, kehrt bereichert und mit einem ganz anderen Blick zu seinen Kernkompetenzen zurück.

Diese gesammelten Aspekte haben wir zu einem Motto verdichtet, das gut zu Hamburg passt:

4. ADÜ-Nord-Tage 2011 in Hamburg

Kompass ausrichten – Frischer Wind oder bewährter Kurs?

Die nächste Aufgabe der Programmgruppe besteht jetzt darin, das Motto umzusetzen, konkrete Inhalte festzulegen und geeignete Referenten für die Vorträge und Workshops zu gewinnen.

Programmplanung

Hier eine Auswahl der angedachten Nachbardisziplinen:

- Textoptimierung (Lektorieren, Redigieren)
- Textadaption, Texterstellung
- Textgestaltung (DTP-Programme, Gestaltung, Typographie)
- Textvorgaben (Gestaltungsrichtlinien, Styleguides)
- Konferenzorganisation
- Beratung in interkultureller Kommunikation
- Projektmanagement für große Übersetzungsprojekte, Teamkoordination auch mit Kooperationspartnern für Zusatzleistungen
- Terminologiearbeit
- Einbindung von maschineller Übersetzung oder speziellen Tools

Programmstruktur

Die 4. ADÜ-Nord-Tage werden die bewährte Struktur der letzten Konferenzen übernehmen:

- etwa 10 **Workshops** zur Wahl am Freitag-nachmittag mit Voranmeldung und begrenzter Teilnehmerzahl
- 2 **Plenarvorträge** (Eröffnung am Samstagmorgen und Abschluss am Sonntagmittag)
- insgesamt 16 **Fachvorträge** verteilt auf den ganzen Samstag und Sonntagvormittag, wobei je zwei Vorträge parallel laufen

Netzwerken

Parallel zu den Vorträgen am Samstag und Sonntag wollen wir etwas Neues ausprobieren: das **Netzwerk-Café**. Auf Anregung von Teilnehmern der Ideenwerkstatt und insbesondere von Berufseinsteigern wird es am Samstag und Sonntag neben den Vorträgen auch einen Raum geben, der die ganze Zeit geöffnet ist und in dem Kontakte geknüpft sowie das eigene Netzwerk gepflegt und ausgebaut werden können. Jeder Teilnehmer kann dort nach Voranmeldung auch eigenes Informationsmaterial auslegen.

Geplant ist, dass in dem Raum an einigen Stehtischen Gespräche zu bestimmten berufsbezogenen Themen angeregt werden, die sich dann frei in jede Richtung entfalten können.

Einige interessante Aspekte solcher Gespräche können auf Flipcharts festhalten und als Anknüpfungspunkt für weitere Gespräche genutzt werden.

Ziel des Netzwerk-Cafés ist es einerseits, den **Berufseinsteigern**, die kaum andere Teilnehmer persönlich kennen, die Gelegenheit zu geben, Kollegen über ein Fachgespräch kennenzulernen.

Außerdem soll das Netzwerk-Café der viel geäußerten Klage von **erfahrenen Konferenzteilnehmern** entgegenwirken, dass man auf solchen Veranstaltungen wegen des vollen Programms nie dazu kommt, sich mit den Kollegen in gewünschtem Maße direkt auszutauschen. Diesen Teilnehmern wird hiermit die Möglichkeit geboten, den einen oder anderen Vortrag guten Gewissens nicht zu besuchen und sich stattdessen ganz bewusst im Netzwerk-Café um die Pflege der eigenen Geschäftskontakte zu kümmern.

Wir sind gespannt, wie dieses Konzept ankommt!

Rahmenprogramm und Freizeit

Das separat zu buchende Rahmenprogramm umfasst Betriebsbesichtigungen (Airbus, DESY, Seegerichtshof) am Freitagmorgen und eine Reihe touristischer »Bonbons« wie Stadtführungen und Besichtigungstouren. Das Abendessen am Samstag wird dann der kulinarische Höhepunkt des Wochenendes sein.



Aber auch tagsüber ist natürlich für das leibliche Wohl gesorgt. Neben den vier Kaffeepausen wird es auch an allen drei Tagen ein Mittagessen im nh Hotel geben, das im Teilnahmepreis enthalten ist.

Was es nicht geben wird

- Messe- oder Ausstellungsstände
- Jobbörse
- Workshops mit mehr als 25 Teilnehmern
- Podiumsdiskussionen

Wie geht es weiter?

Die Anmeldung zu den 4. ADÜ-Nord-Tagen 2011 wird ab Ende Oktober 2010 über unsere Internetpräsenz möglich sein. Bis dahin werden wir Sie mit **E-Infos** und im **Oktober-Infoblatt** über die weiteren Entwicklungen informieren.

Besuchen Sie uns immer mal wieder unter  www.adue-nord.de, denn dort werden wir im September die ersten Informationen über das konkrete Programm (Workshops, Plenarvorträge, Fachvorträge, Betriebsbesichtigungen, Stadtführungen und Abendessen) veröffentlichen und dann laufend erweitern und aktualisieren. 

Understanding the **FREE** in Freelance

What does the term *freelance* actually mean? *Free lance* was coined in 1820 by Sir Walter Scott and it meant a »medieval mercenary warrior.«

So basically you are a warrior who will work for whoever pays the best. If you substitute warrior for translator, does that measure up to your reality? Are you a translator who will work for whoever pays the best? Hmmm.

Wrong Attitude

A lot of people have a very wrong attitude towards what it means to be a freelancer. They like the idea of being FREE, but they don't actually live it out. They feel enslaved to accept the rates and onerous terms that anyone wielding a job tries to slap upon them.

Now it may be fear, or inability to negotiate, but I think it's also partly to do with not quite having grasped what the FREE in freelance actually means. Think for a moment. What are the benefits of being freelance?

You are FREE to...

- accept or reject any project offered to you.
- set your own rates (the client is FREE to accept or reject them).
- work (or not) for anyone you choose.
- persuade clients to accept your higher rates and that you are worth what you are asking for.

Position in the Marketplace

I often get emails applying for »a freelance position«. This shows a lack of understanding of what freelance is. Freelance is a position in the marketplace, not a position in an organisation. When you're a freelancer, you don't have a position in someone else's company. You are not in their company. You are... FREE.

Remember the FREE in freelance! You are not ensnared or imprisoned or closely tied to an employer. You are an outsider!

That means you are FREE to accept or reject any terms, any payment levels, any projects – and any nonsense from clients. If you decide »I'm not taking that« you can say »Bye bye. I'm not working for you any more.« I've done it before. And believe me, people aren't used to it.

Real-World Example

We once did a press release project for a fairly large multi-national company. The chief executive was rude and obnoxious, so when he phoned to speak to my wife I gave him a talking to before I would let him speak to her.

Chief execs of large multi-nationals are not used to being talked to like that. But it's very good for them.

He spoke briefly to my wife after that. He was much more polite and friendly. When we'd finished the piece we were

working on we decided not to take any more work on that project.

Think Like a CEO

What I said to my friends when I discussed it with them was »Well he's chief executive of one company, I'm chief executive of two companies.« You've got to think of yourself as the CEO of YOUR company, and NOT as a low-life sub-contractor. This puts you on a level with the top people in large organisations. In fact, many of them will envy your freelance status because you get to work from home and watch your kids grow up.

Employment VS Freelance

What's the difference between employment and freelancing? The difference is huge actually. Your client won't...

- pay you any benefits.
- deduct any of your taxes.
- pay any of your insurance or pension contributions.
- give you any perks.

You decide how much they pay. They'll accept, negotiate or walk away.

A freelancer is a FREE agent – a separate independent business. That's what the FREE in freelance really means.

- You set your own rates
- You accept/reject projects you want/don't want
- You negotiate terms
- You are FREE to succeed or fail on your own merits

But not everybody can handle the responsibilities that go with freedom. »Freedom is a battle that must be fought and won each day« (Sartre). It's the ultimate performance-related pay, but not everybody can cope with it alone. Don't worry, help is at hand.

View From The Other Side

When we were operating as an agency, we used to ask translators what they wanted to be paid. If it was too high, we wouldn't work with them. If it was a level that we could still make a decent profit on – then we worked with them. We gave them what they asked for. And they were happy to take that money. It was profitable for both sides and that's how EVERY business transaction should be. If both sides don't profit from a transaction, that is not sustainable in the long term.

Highlights of Being FREE


Let's remember some of the best aspects of being FREE. I'm FREE to...

- organise my time and use it wisely – if I wish.
- practise my hobbies whenever I want.
- do unusual things that other people can't do. FREE to spend many weeks per year in another country in our second home.

Die Freiheit des Freiberuflers

- organise my life the way I want it to be.
- go and do my supermarket shopping or go to the gym in the middle of the day, any day of the week if I want to. And that means I can choose the best time to go, when it's not busy.

So are YOU, but you may not have quite captured the »dream« yet. It isn't just a dream though. It can be a reality. And for many successful freelance translators it IS their reality. It can be yours too. But it does require work, effort, sometimes a little bit of luck. But ALWAYS a lot of skill and a lot of hard application over a sustained period of time.

Sadly, some FREE lance warriors get defeated and captured in battle. But don't let that drag YOU down. You can do it. 

Alex Eames is the founder of www.translatortips.com, editor of *tranfree* and author of several eBooks.

This article was adapted from the April 2010 edition of *tranfree*. Subscribe FREE at <http://tranfree.com/tf69.html> or email subscribe@tranfree.com

Die Freiheit des Freiberuflers

Deutsche Zusammenfassung des obigen Artikels von Helke Heino

Der englische Begriff »freelance« wurde 1820 von Sir Walter Scott geprägt und bezeichnete einen mittelalterlichen Kriegssöldner. Der deutsche Begriff »Freiberufler« ist weniger martialischen Ursprungs, enthält aber auch das wichtige Wort FREI. In Deutschland lassen sich Alex Ausführungen allerdings nur auf die nicht verkammerten freien Berufe ohne Gebührenordnung übertragen, also auch auf uns Sprachmittler.

Vorteile der Freiberuflichkeit

Sie haben die Freiheit,

- angebotene Projekte anzunehmen oder abzulehnen.
- Ihre eigenen Preise festzulegen – der Kunde hat die Freiheit, diese anzunehmen oder abzulehnen.
- für einen Kunden zu arbeiten oder auch nicht.
- Kunden davon zu überzeugen, Ihren höheren Preis zu akzeptieren und zu beweisen, dass Sie es wert sind.

Sie sind der Boss

Als Freiberufler nehmen Sie eine Position im Markt ein, keine Position in irgendeiner Firma. Verinnerlichen Sie die Vorstellung, dass Sie als selbstständig tätiger Freiberufler der Boss Ihres eigenen Unternehmens sind – nicht irgendein kleiner Subunternehmer. Das bringt Sie auf Augenhöhe mit Führungskräften in anderen Unterneh-

men. Viele dieser angestellten Manager beneiden Sie übrigens um Ihre Position – Sie können von zu Hause aus arbeiten und Ihre Kinder aufwachsen sehen.

Angestellter vs. Freiberufler

Was ist der Unterschied zwischen Festanstellung und Freiberuflichkeit? Der ist enorm! Kein Kunde ...

- zahlt Ihnen Sozialleistungen.
- behält Ihre Steuern ein.
- zahlt Ihre Versicherungs- oder Rentenbeiträge.
- motiviert Sie mit Vergünstigungen.

Sie entscheiden, wie viel Ihre Kunden zahlen. Die Kunden akzeptieren, verhandeln oder lehnen ab.

Ein Freiberufler ist ein FREIER Unternehmer – ein unabhängiger Geschäftspartner:

- Sie machen Ihre eigenen Preise.
- Sie nehmen Projekte an, die Sie bearbeiten möchten und lehnen Projekte ab, die Sie nicht bearbeiten möchten.
- Sie handeln die Bedingungen aus.
- Sie haben die FREIHEIT, durch eigene Leistungen über Erfolg oder Misserfolg zu bestimmen.

Aber es ist nicht immer einfach, mit der Verantwortung umzugehen, die diese Freiheit mit sich bringt. Schon J. P. Sartre wies darauf hin, dass die Freiheit eine Schlacht ist, die jeden Tag aufs Neue ausgefochten und gewonnen werden muss.

Das Beste an der Freiberuflichkeit

Zu den besten Aspekten der Freiberuflichkeit gehören die FREIHEIT

- die eigene Zeit selbst zu organisieren und weise zu nutzen – wenn man das will.
- jederzeit seinen Hobbys nachgehen zu können.
- ungewöhnliche Dinge zu tun, die andere Leute nicht tun können, beispielsweise jedes Jahr mehrere Wochen in einem anderen Land zu verbringen und von dort aus seiner Arbeit nachzugehen.
- an jedem beliebigen Wochentag und zu fast jeder Tageszeit einkaufen gehen zu können – und sich so die Schlange an der Kasse zu ersparen.

Alle diese Freiheiten und noch viele mehr können natürlich auch Sie genießen, aber vielleicht trauen Sie diesen »Traum« noch nicht ganz. Aber es muss ja gar kein Traum sein. Es kann Realität werden. Viele freiberufliche Sprachmittler nutzen diese Freiheiten bereits ganz selbstverständlich. Das können Sie auch tun. Aber dazu gehört Arbeit, Einsatz und manchmal ein Quäntchen Glück. Auf jeden Fall müssen Sie Ihren Job gut machen, immer am Markt dranbleiben und langfristig Durchhaltevermögen zeigen.

Leider gibt es einige Freiberufler, die sich bereits geschlagen gegeben haben. Aber lassen Sie sich davon nicht entmutigen. Sie können es schaffen! 