

Sprogservice

- start oversættelses- og tolkebureau

Globaliseringen buldrer frem, og Danmark er ved at blive et multikulturelt samfund. Forståelse for sprog og kultur bliver vigtigere og vigtigere. Ganske vist behersker mange mennesker engelsk. Men ofte har virksomheder, offentlige myndigheder og andre brug for professionel assistance til at oversætte eller tolke fra dansk til andre sprog – og omvendt.

For de mange, som er kommet til landet med et andet modersmål i bagagen, og som samtidig har en stor ekspertise i at behandle sprog, er det oplagt at tilbyde unikke sprogkompetencer. Men også danskere med en sproguddannelse kan starte virksomhed med sprogservice.

Før man springer ud i et liv som selvstændig oversætter eller tolk, er det en god ide at gennemtænke og planlægge det grundigt. Det kan være betingelsen for at få succes på et marked, hvor det kan være svært at trænge ind, og hvor der er stor konkurrence. Man skal være opmærksom på, at branchen er presset.



Vil du være god til sprogservice?

Start med at teste dig selv:

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg behersker mit sprog fuldt ud, og har styr på stavemåder, tegnsætning, grammatik, idiomer og andet			
2	Jeg har erfaring med at arbejde med tekst fra tidligere jobs			
3	Jeg har let ved at udtrykke mig skriftligt og mundtligt			
4	Jeg er meget omhyggelig og går op i detaljer			
5	Jeg kan organisere og tilrettelægge et stykke arbejde			
6	Jeg kan opstille realistiske arbejdsplaner			
7	Jeg har særdeles gode IT-kompetencer			
8	Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger			
9	Jeg har et stort netværk			
10	Det gør ikke noget, at arbejdsdagene kan blive lange i perioder			
11	Jeg synes det er spændende at blive stillet over for uventede opgaver			
12	Jeg kan arbejde sammen med mennesker med meget forskellig baggrund			
13	Jeg kender det danske samfundssystem godt			
14	Jeg er udadvendt og kommer nemt i kontakt med folk			
15	Jeg er neutral og saglig, også i forhold til min eget hjemlands kultur og samfundsforhold			

Hvis du har mindst 11-12 krydser i "helt sikkert", så er der et godt grundlag at gå videre på.

Hvad vil du tilbyde?

Din faglighed og din sproglige viden er udgangspunktet for din service. Dine kunder køber dit modersmål. Du skal kunne det perfekt. Du skal være meget sikker på ord, ordvalg, sprogstil og alt det underforståede. Nogle opgaver vil kræve gode skriftlige formuleringsevner. Andre vil være afhængige af, at du kan formulere dig mundtligt.

Sprogservice kan bestå af mange forskellige ting, for eksempel:

- Oversættelser af tekst, som kan være alt fra bøger, videnskabelige artikler, manualer, breve, kontrakter m.v.
- Sprogcheck af tekst, som kunderne selv har skrevet
- Viderebehandling af tekst, som er maskinoversat
- Korrekturlæsning
- Tolkning, for eksempel ved indvandreres kontakt med myndigheder, eller ved virksomheders forhandlinger
- Simultantolkning ved møder og konferencer

- Undervisning, som kan række fra "crashcourses" til andre former for undervisning
- Sproglig og kulturel assistance ved forberedelse af vigtige forhandlinger
- Flersprogede hjemmesider, flersprogede intra- og extranet, personaleblade m.v.
- Turistguidning og andre former for guidning
- Brede rådgivning om kommunikation over for fremmede kulturer
- Andet.

Statsautorisation

Man kan få statsautorisation som translatør og tolk. Der stilles store krav til uddannelse og/eller erfaring, men autorisationen kan give adgang til opgaver. Man beskikkes af Erhvervs- og Selskabsstyrelsen, se www.eogs.dk

Viden om samfundsforhold

Din viden om samfundsforhold er meget vigtig. Al oversættelse og andet sprogarbejde har nemlig en kontekst, som du skal være i stand til at aflæse. Nogle oversættere specialiserer sig i for eksempel i teknisk eller juridisk sprog. Hvis du har en uddannelse i disse eller andre fag for eksempel fra et andet land, kan det være en god måde at profilere sig på.

Men personlighed og erfaring er også meget vigtige ressourcer. Du vil i høj grad få brug for at kunne kommunikere og kunne sætte dig ind i dine kunders behov og ønsker.

Kundernes behov

Mange kommende sprogservice virksomheder kan have gavn af at vende tingene lidt på hovedet. At tænke deres serviceydelse igennem med kundens bredere behov i tankerne. Spørg dig selv:

- Om du sørger for, at IT i forbindelse med sprog og kommunikation bliver anvendt optimalt ude hos kunden?
- Om du hjælper din kunde med at overholde love og regler eller bureaukratiske finurligheder, så han/hun ikke kommer i klemme?
- Om du henter viden hjem fra udlandet eller fra andre organisationer og omsætter den til en form, som kan anvendes hos din kunde? Eller omvendt flytter viden fra Danmark til udenlandske brugere?
- Om du får din kunde til at fremstå i et fordelagtigt lys over for kunder og samarbejdspartnere?
- Om du "rydder op" i kundens dokumenter, rationaliserer dokumenthåndteringen og sikrer genanvendelsen af tekst?
- Om du løser et kapacitetsproblem hos kunden og dermed hjælper med at nå vigtige tidsfrister. Eller bidrager til at undgå faste (dyre og besværlige) ansættelsesforhold?
- Om du bidrager til, at din kunde lærer noget nyt eller bruger viden på nye måder?
- Om du kvalitetssikrer kundens eget arbejde?

Der er mange store og kendte firmaer, som leverer sprogservice. Ofte foretrækkes de store, fordi kunderne tænker traditionelt. Eller fordi de er bange for, at du ikke har en tilstrækkelig stabilitet i markedet. Du skal kunne noget andet end de store. Det er meget vigtigt at du kan redegøre for dine særlige konkurrencefordele. Tænk grundigt igennem og sæt ord på.

Virksomhedsformer

Der er flere måder at starte på. Der er fordele og ulemper ved alle:

Starte enkeltmandsfirma

Det er meget simpelt at starte et personligt ejet firma. Med et sådant firma er man helt sin egen herre og kan skabe sit eget forretningskoncept. Man kan være fleksibel, også i forhold til private gøremål. Ulempen kan være, at det tager tid at få firmaet op i gear, og det er hårdt arbejde. Mange har en forventning om, at de med et sådant firma får mere tid til familie og fritid. Det viser sig ofte at være en illusion.

Købe sig ind i/blive partner et andet firma

Man skal starte flere sammen, eller købe sig ind i et allerede eksisterende firma. Her kan man nyde godt af et fagligt fællesskab og en arbejdsdeling. Volumen giver muligheder for større og mere lukrative opgaver. Ulempen er, at noget af uafhængigheden forsvinder, og at man også skal imødesee større faste udgifter.

Samarbejde i netværk

Der findes firmaer, som er løsere sammenslutninger af selvstændige. De arbejder typisk inden for samme hovedområde, og kan markedsføre sig i fællesskab under samlende overskrifter. De løser dog opgaver individuelt, og de har hver sin separate økonomi.

Hægte sig på et større sprog- eller konsulentfirma

Der er en del større konsulent- og sprogfirmaer, som har en "stald" af sprogfolk, som er underleverandører. Det kan være en god måde at få adgang til en kundekreds. Man har en masse support i ryggen.

Freelancing

Som freelancer er man ofte ikke selvstændig, men lønmodtager, som løser midlertidige opgaver for kunder. Fordelen er, at man har et sikkerhedsnet, fordi man kan få dagpenge i stille perioder. Ulempen er, at man nemt bliver en "løsarbejder", som har svært at få økonomisk overskud nok til at udvikle et egentligt forretningskoncept.

Økonomi

Med en sprogservice behøver du ikke at satse de store penge. Risikoen er mindre end i så mange andre brancher. Det betyder til gengæld en vis konkurrence om de gode opgaver. Derfor er det en god ide at undersøge økonomien meget omhyggeligt. Du skal lave et budget for at få et overblik. Budgettet skal hvile på de valg, du har gjort dig om, hvilken slags firma, du gerne vil drive. Det er nødvendigt at undersøge priser og omkostninger i marken, for at budgettet kan blive så solidt som muligt.

Prissætning

Typiske priser (2007) ligger i størrelsesordenen på 300-800 kroner i timen inkl. moms (240 – 640 kroner eksklusiv moms). Priserne afhænger både af kunderne og af opgaverne. Vanskelige opgaver og hasteopgaver kan være dyrere. I faglige områder, hvor der er mange om budet, er priserne pressede. Opgaver, som varer længere tid, og som er bestilt på forhånd, opnår en lavere timepris. Undervisningshonorar og underleverancer er ofte også i den lave ende. Priserne er blevet presset meget i de senere år.

Meget ofte vil du blive bedt om at give et fast tilbud. Her skal du selv sikre, at du henter en fornuftig timepris hjem. Efterhånden vil du få erfaring for, hvor lang tid opgaverne tager.

Regn med, at du skal bruge tid på at administrere og videreudanne dig. Du vil også komme til at bruge tid på at kontakte kunder og lave tilbud, som aldrig giver pote i form af opgaver.

Årsbudget

Eksempel på et årsbudget for en lille enkeltmandsvirksomhed

	Pr. år eks. moms
Omsætning:	
Fast aftale med firma A, 180 timer om året a kr 360	64.800
Fast aftale med myndighed B	145.000
Konsulentytelser for virksomhed C	45.000
5 opgaver af x-type a kr 5.000	25.000
1 opgaver a y-type a kr 10.000	10.000
I alt	289.800
Omkostninger ved driften:	
Mobiltelefon, internet m.v.	16.000
Revisor, administration m.v.	10.000
Kontorudstyr og materialer	18.000
Forsikringer	4.000
Efteruddannelse	10.000
I alt	58.000
Overskud (Omsætning – Omkostninger ved driften)	231.800

Lav dit eget budget. Er beløbet på bundlinien stort nok? Hvis ikke, må du igennem budgettet igen. Hvordan du kan øge din omsætning? Eller hvordan kan du få udgifterne ned? Lav herefter budget for alle måneder i et år. Og for flere år. Vær opmærksom på, at det kan tage tid at få en kundekreds. I den tid vil indkomsten være lav.

På www.startvaekst.dk/budgetter kan du finde et regneark, hvor tallene kan lægges ind. Her kan du nemt ændre og se, hvad der sker.

Etableringsbudget

Hvis du starter fra bunden, er det en god ide at lave et etableringsbudget. Det kan for eksempel se således ud:

Budget for etablering: Lille enkeltmandsvirksomhed

Oprettelse af mobiltelefon og IT:	1.500
Optagelse i telefonbøger:	300
Logo, visitkort og brevpapir:	2.500
Hjemmeside:	5.000
Startudgifter til revisor:	6.000
Kontorudstyr, printer, PC:	25.000
Diverse:	<u>3.500</u>
I alt kr:	40.300

Hvor kommer pengene fra?

Hvis du vil starte virksomhed, er det en stor fordel, hvis du har sparet noget op. Måske kan du tage lån i hus eller lejlighed for at dække etableringen og de første måneders drift. Nogle iværksættere kan låne penge i familien. Andre har en etableringskonto i banken, hvor de har sparet op over en årrække.

Mange banker vil gerne hjælpe med at finansiere. Du kan oprette en kassekredit. Hvis du har planer om at vokse, kan du eventuelt søge ”vækstkaution” eller ”kom-i-gang-lån”, som også tilbydes via bankerne. Se på vækstfondens hjemmeside om disse muligheder: www.vaekstfonden.dk. Alle banker beder om at få detaljerede budgetter og planer. På www.100svar.dk kan man se mere om, hvordan man får et godt samarbejde med sin bank.

En del sprogfolk starter deres firma glidende ved siden af andet job. Det giver et fundament, indtil kundekredsen er bygget op.

Der findes ikke offentlige tilskud til investeringer i og drift af sprogfirmaer. Nogle starter dog med en periode på supplerende dagpenge. Der er dog skrappe begrænsninger på handlefriheden.

Se www.ase.dk, som har udarbejdet en pjece om selvstændig bibeskæftigelse. Eller spørg i din egen arbejdsløshedskasse.

Skat

Du skal betale skat af virksomhedens overskud. Når du har trukket alle virksomhedens udgifter fra virksomhedens indtægter, du finder ud af din skattepligtige indkomst.

Man ved sjældent på forhånd, hvor stort overskud virksomhed vil få. Du bliver derfor nødt til at lave et skøn. Det skal du indberette til SKAT. SKAT vil sende dig indbetalingskort, så du i løbet af året får betalt den forventede skat.

Når året er omme, får du en udvidet selvangivelse. Heri skal du oplyse det realiserede overskud af din virksomhed. Har du tjent mere, end du forventede i dit budget, kommer du til at betale ekstra skat. Hvis du har tjent mindre, får du penge tilbage.

En revisor vil kunne hjælpe med andre detaljer, så din skat bliver så fordelagtig som mulig for dig.

Personale

Nogle sprogfirmaer har personale, hvis ikke fra første færd, så på et senere tidspunkt. Man kan få kontakt til medarbejdere ved at henvende sig til Arbejdsformidlingen eller ved at annoncere. Men i praksis vælger mange sprogfirmaer at ansætte nogen, de kender i forvejen og har tillid til. Du kan også henvende dig på handelshøjskoler eller universiteter og hyre fleksibel studenterarbejdskraft. Det kan være en frugtbar løsning både for sprogfirmaet og studenten.

Når du ansætter medarbejdere, skal de have et ansættelsesbrev. Det gælder også medarbejdere på deltid. Brevet skal indeholde alle væsentlige vilkår. For eksempel arbejdssted, løn, arbejdstid, ferie, pension, opsigelse m.v. Nogle (mest større) firmaer har overenskomst med en eller flere fagforeninger. Men der er ingen regler om, sprogfirmaer skal beskæftige organiseret arbejdskraft.

Ledelse

Du skal regne med, at du skal lære medarbejderne op i starten. Du skal også bruge tid på at lede dem. Man skal tænke nøje over, hvad der skal til for at være en god leder i netop dit firma.

Nogle sprogfolk ønsker ikke at have ansatte. Men de har et netværk af dygtige kolleger, som de har tillid til og kan trække på. Specialuddannede folk, som dækker tilgrænsende områder. Sammen kan de byde på og løse flere og større opgaver. Og de kan henvise til hinanden.

I kontakt med kunderne

For at komme i kontakt med kunderne, kan du annoncere, komme i fagbogen og lave brochurer. Men mange sprogservicefolk må erkende, at det ikke er udgifterne og møjen værd.

Tilfredse kunder er den bedste reklame. De kommer tilbage. Og de giver tips videre til andre. Det er en proces, der tager tid. Derfor er markedsføring for sprogfolk tit også ”op-ad-bakke” de første år.

Netværk

Markedsføring i branchen er i høj grad baseret på netværk. Sørg derfor for hele tiden at udbygge og vedligeholde dit netværk.

Du kommer ikke uden om at være opsøgende. Det er nemmest at komme i gang med opgaver for nogen, man kender i forvejen. For eksempel en tidligere arbejdsgiver. Eller en tidligere kunde eller samarbejdspartner. Kolleger og studiekammerater kan også være indgange til opgaver.

Du skal ikke forvente, at folk køber dine ydelser bare, fordi de har sympati med dig. Der skal være noget i det for dem. Du skal tænke nøje igennem, hvad de får du af samarbejde med dig, før du kontakter dem. Vær helt ærlig med, at du er på jagt efter interessante opgaver. Spørg ind til deres ideer og forslag.

Om markedsføring i netværk se for eksempel www.jobdesign.net.

Udbud

Nogle sprogopgaver kommer i udbud. De offentliggøres i dagspressen eller på udbudsgivernes hjemmesider. Der findes også mange oversættelsesportaler, hvor kunderne kan byde deres opgaver ud.

Love og regler

Virksomhedsregistrering

Sprogservicevirksomheder skal betale moms, hvis de omsætter for over 50.000 kr. om året. Du skal registrere din virksomhed. Hvis du er arbejdsgiver, skal du betale A-skat for dine medarbejdere. Du tilmelder dig Erhvervs- og Selskabsstyrelsen på www.webreg.dk. Oplysninger om told og skat findes på Oplysninger om told og skat findes på www.SKAT.dk. Man kan også henvende sig på SKATs kontorer.

Forsikring mod ulykker, arbejdsskader og erhvervssygdomme

Man er forpligtet til at forsikre sine ansatte mod ulykker, arbejdsskader og sygdom. Som selvstændig kan du forsikre dig selv mod sygdom og skader. Men du har ikke pligt til det. Se www.forsikringsoplysningen.dk og www.aes.dk

Du skal have en professionel ansvarsforsikring, hvis du er medlem af de professionelle translatørforeninger. Du er ansvarlig for, at dine oversættelser er korrekte.

Uddannelse

De kommunalt støttede erhvervsråd der findes overalt i landet afholder kurser for iværksættere. Der findes en opdateret oversigt på www.startvaekst.dk

Man kan altid lære mere på den faglige side. Eller lære at bruge IT mere effektivt. Se offentlige uddannelsestilbud på www.vidar.dk Der er også mange private tilbud og tilbud fra de faglige organisationer.

Organisationer

Sammenslutningen af Danske Oversættelsesvirksomheder organiserer især de større bureauer forening. Foreningen hjælper med at profilere medlemmerne over for danske og udenlandske kunder. Der er også en fælles kvalitetssikring og etiske regler. SDO, Vester Farimagsgade 19, 1506 København V, Telefon: 3374 6000, www.datc.dk

Translatørforeningen er en forening for beskikkede, selvstændige translatører. Foreningen hjælper blandt andet med faglig udvikling, virksomhedsnetværk og oplysninger som start af virksomhed. Foreningen hjemmeside henviser til de enkelte medlemmer, og den kan bruges som led i markedsføringen.

Translatørforeningen, Højagervej 6a, 8240 Risskov

Telefon: 8617 8450, eller Skindergade 45, 1159 København K, Telefon: 3311 8414

www.translatorforeningen.dk

Dansk Translatørforbund er en mindre forening for selvstændige, beskikkede translatører. Mange af medlemmerne arbejder på freelance basis. Der arrangeres kurser mv. Nørre Farimagsgade 35, st. tv., 1364 København K, Telefon: 3391 6230 www.dtfb.dk

Tolkebureauernes Brancheforening. Foreningen har blandt andet etiske retningslinier. Den hjælper medlemmerne med at synliggøre deres services. Vester Farimagsgade 19, 1506 København V, telefon 3334 6000,

www.tbbf.dk

Du er muligvis medlem af Forbundet for Sprog og Kommunikation eller af en anden faglig organisation. De er ofte vigtige mødesteder for fagets udøvere – og dermed også et sted, hvor du kan netværke og markedsføre. Neddrosl derfor ikke medlemskab og aktivitet i din forening, når du bliver selvstændig. www.kommunikationogsprog.dk

Uanset om du er medlem eller ej kan du bruge organisationernes hjemmesider til at søge oplysninger. Mange af dem bringer masser af teknisk viden og lovstof, som kan være nyttig for dig.

Flere oplysninger

www.100svar.dk giver råd til kommende iværksættere. Den leder dig gennem alle relevante spørgsmål og svar. Findes på dansk, arabisk og engelsk.

www.StartVaekst.dk er Danmarks officielle iværksætter og virksomheds hjemmeside. Den giver fyldige oversigter inden for start, drift og vækst af egen virksomhed.

Gratis vejledning ved start. Over hele landet kan du få gratis vejledning, om start af egen virksomhed. Ved vejledningen diskuteres forretningsidéen, moms, skat, budget, salg m.v. Find dit kommunale vejledningssted på: www.StartVaekst.dk

www.amino.dk Et online iværksætterforum hvor iværksættere diskuterer og hjælper hinanden med praktiske problemer.

Dit sprogfirma – hvordan?

Der er mange valg, før man starter. Det er vigtigt at gå grundigt ind i alle spørgsmål:

Hvad vil du sælge?

- Hvilket sprog vil du arbejde med?
- Hvilke typer af ydelser, vil du specialisere dig?
- Hvilke behov du vil dække hos kunderne?
- Vil du sælge ”koncepter”, og hvad skal de gå på?
- Andet?

Hvad skal kunderne især huske om dit firma?

- Du er fagligt på topkvalificeret?
- Du overholder tidsfrister?
- Du er god til at sætte dig ind i behov?
- Du giver en fordelagtig pris?
- Du er alsidig?
- Du er fleksibel?
- Du er omhyggelig?
- Du holder, hvad du lover?
- Andet?

Hvem er dine kunder?

- Private virksomheder – små eller store?
- Hvilke brancher?
- Offentlige myndigheder?
- Organisationer?
- Uddannelsesinstitutioner?
- Andre sprogfirmaer?
- Andre?

Hvem er konkurrenterne?

- Andre firmaer af samme art?
- Større firmaer?
- Kundernes egne medarbejdere?
- Udenlandske sprogfirmaer?
- Andre?

Personale?

- Enmandsforetagende?
- Partnerskab?
- Medarbejdere – hvor mange?
- Løst ansatte eller fast ansatte?
- Netværk med andre sprogfolk?

Hvor skal firmaet have adresse?

- I erhvervslokaler?
- I kontorfællesskab med andre?
- Derhjemme?

Hvordan sælger du din service?

- Opsøgende salg?
- Netværksarbejde?
- Udbud?
- Internettet?
- Andet?

Hvordan ser dagen ud i dit sprogfirma?

- Tid til selve arbejdet?
- Tid til at lave tilbud?
- Tid til faglig opdatering?
- Tid til markedsføring og administration?
- Prøv at lave en plan over en uge og et år.

Hvor stærkt er dit netværk?

- Hvem kan du gå til, hvis du har brug for hjælp til økonomiske spørgsmål?
- Hvem kan du gå til, hvis du har brug for at finde leverandører?
- Hvem kan du gå til, når du skal markedsføre?
- Hvem kan hjælpe med praktiske opgaver?

Snart parat?

- Har du registreret din virksomhed?
- Har du fået tilladelser og autorisationer, hvis det er nødvendigt?
- Har du tegnet de nødvendige forsikringer?
- Har du planlagt, hvordan du vil bogføre og administrere?
- Har du finansieringen på plads?

25 andre startguider findes på www.startogvaekstshop.dk

Udarbejdet af Anne-Mette Hjalager, Advance I for Væksthus Midtjylland.
Redaktør og medforfatter Mogens Thomsen, Væksthus Midtjylland
Opdateret den 25. august 2007.

Startvejledningerne er udarbejdet med støtte fra

Den Europæiske Socialfond

