

Sprogservice

Om at starte din egen virksomhed inden for sprogservice

Er du god til sprog og elsker du at lege med ord og oversættelser? Så er sprogservice måske noget for dig. I vores meget globaliserede og multikulturelle samfund, er forståelse for sprog og kultur vigtigere end nogensinde før. Ganske vist behersker mange mennesker engelsk, men ofte har bl.a. virksomheder og offentlige myndigheder brug for professionel assistance til at oversætte eller tolke fra dansk til andre sprog – og omvendt.

Før du springer ud i et liv som selvstændig oversætter eller tolk, er det nødvendigt at gennemtænke og planlægge det grundigt. Branchen er presset, og der er stor konkurrence, så det er vigtigt at du gør dig klart, præcis hvad dine spidskompetencer er. Det kan være betingelsen for at få succes på et marked, hvor det kan være svært at starte op. Denne startvejledning vil give dig svar på de fleste af dine spørgsmål og kan hjælpe dig i gang med at starte din egen sprogservice.

Få svar på dine spørgsmål om opstart

Startvejledningen er en service fra imidt til dig, der overvejer at starte egen virksomhed. Vi ønsker dig god fornøjelse med læsningen og håber, at du både finder svar på dine spørgsmål og bliver motiveret til at tage det næste skridt.

Har du brug for sparring, er du altid velkommen til at kontakte imidt på info@imidt.dk eller 70 15 16 18.

Vi glæder os til at høre fra dig!

Er du god til sprogservice?

Start med at teste dig selv, for at finde ud af, om du har de fornødne kompetencer:

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg behersker mit/mine sprog fuldt ud, og har styr på stavemåder, tegnsætning, grammatik, idiommer 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 mange forskellige baggrunde			
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 mit 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 så at sige dit modersmål/dit sprog, og du skal derfor kunne det perfekt. Du skal være meget sikker på ord, ordvalg, sprogstil og alt det underforståede. Nogle opgaver vil kræve gode skriftlige formuleringsevner, mens andre vil være afhængige af, at du kan formulere dig mundtligt. Det er altså vigtigt, at du er alsidig og sikker på dine formuleringer.

Sprogservice kan bestå af mange forskellige ting, for eksempel:

- + Oversættelse af tekst – dette kan være alt lige fra bøger, videnskabelige artikler og manualer til breve, kontrakter m.v.
- + Sprogcheck af tekst, som kunderne selv har skrevet
- + Viderebehandling af tekst, som er maskinoversat
- + Korrekturlæsning
- + Tolkning – for eksempel ved udlændinges kontakt med myndigheder, eller ved virksomheders forhandlinger
- + Simultantolkning ved møder og konferencer
- + Undervisning – eksempelvis "crash courses"
- + Sproglig og kulturel assistance ved forberedelse af vigtige forhandlinger
- + Oversættelse og/eller vedligeholdelse af flersprogede hjemmesider, flersprogede intra- og extranet, personaleblade m.v.

- + Turistguidning og andre former for guidning
- + Bredere rådgivning om kommunikation mellem forskellige kulturer
- + Andet

Statsautorisation

Du kan få statsautorisation som translatør og tolk. Der stilles store krav til uddannelse og/eller erfaring, men autorisationen kan give adgang til opgaver, du ellers ikke ville komme i nærheden af. Man beskikkes af Erhvervsstyrelsen. Se mere på www.erst.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 teknisk eller juridisk sprog. Hvis du har en uddannelse i disse eller andre fag fra et andet land, kan det være en god måde at profilere dig på.

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 sprogservicevirksomheder kan have gavn af at vende tingene lidt på hovedet: At tænke deres serviceydelse igennem med kundens bredere behov i tankerne. Stil derfor dig selv følgende spørgsmål:

- + Sørger du for, at IT i forbindelse med sprog og kommunikation bliver anvendt optimalt ude hos kunden?
- + Hjælper du din kunde med at overholde love og regler eller bureaukratiske finurligheder, så han/hun ikke kommer i klemme?
- + Henter du viden hjem fra udlandet eller fra andre organisationer og omsætter den til en form, som kan anvendes hos din kunde? Eller omvendt: Flytter du viden fra Danmark til udenlandske brugere?
- + Får du din kunde til at fremstå i et fordelagtigt lys over for kunder og samarbejdspartnere?
- + Får du "ryddet op" i kundens dokumenter, rationaliseret dokumenthåndteringen og sikret genanvendelsen af tekst?
- + Løser du et kapacitetsproblem hos kunden og hjælper derved med at nå vigtige tidsfrister? Eller bidrager du til at undgå faste (dyre og besværlige) ansættelsesforhold?
- + Bidrager du til, at din kunde lærer noget nyt eller bruger viden på nye måder?
- + Kvalitetssikrer du kundens eget arbejde?

Der er mange store og kendte firmaer, som leverer sprogservice. Ofte foretrækkes de store virksomheder; enten fordi kunderne tænker traditionelt, eller fordi de er bange for, at enkeltmandsvirksomheder ikke har en tilstrækkelig stabilitet i markedet. Du skal derfor kunne tilbyde noget andet end de store firmaer, og det er meget vigtigt, at du kan redegøre for dine særlige konkurrencefordele. Tænk grundigt igennem, hvad du kan, og få sat ord på.

Virksomhedsformer

Der er flere forskellige måder at starte din egen sprogservice på, og du skal være opmærksom på, at der er fordele og ulemper ved alle:

At starte enkeltmandsfirma

Det er meget simpelt at starte et personligt ejet firma. Med et enkeltmandsfirma er du helt din egen herre og kan skabe dit eget forretningskoncept. Derudover er det en fordel, at du kan være fleksibel – også i forhold til private gøremål. Ulempen kan på den anden side 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 personligt ejet firma får mere tid til familie og fritid, men dette viser sig ofte at være en illusion.

At købe sig ind i/blive partner i et andet firma

I kan enten starte flere sammen, eller du kan købe dig ind i et allerede eksisterende firma. Her kan du nyde godt af et fagligt fællesskab og en arbejdsdeling. Desuden er det en fordel, at volumen giver muligheder for større og mere lukrative opgaver. Ulempen er dog, at noget af uafhængigheden forsvinder, og at du også skal imødesee større faste udgifter.

At 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 samlede overskrifter. De løser dog opgaver individuelt, og de har hver deres separate økonomi.

At hægte sig på et større sprog- eller konsulentfirma

Der er en del større konsulent- og sprogfirmaer, der har en "stald" af sprogfolk, som er underleverandører. At hægte sig på et af dem, kan være en god måde at få adgang til en kundekreds. Samtidig får du en masse support i ryggen.

At starte som freelancer

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

Økonomi

Ved at starte en sprogservicevirksomhed behøver du ikke at satse de store penge, da risikoen er mindre end i så mange andre brancher. Dette betyder til gengæld, at der er en vis konkurrence om de gode opgaver. Derfor er det en god idé at undersøge økonomien meget omhyggeligt, og du skal lave et budget for at få et overblik. Budgettet skal hvile på de valg, du har truffet omkring hvilket 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 ligger i størrelsesordenen 300-800 kr. i timen inkl. moms (240-640 kr. ekskl. moms). Priserne afhænger både af kunderne og af opgaverne: Vanskelige opgaver og hastepgaver kan være dyrere. I faglige områder, hvor der er mange om buddet, er priserne pressede.

Opgaver, som varer længere tid, og som er bestilt på forhånd, opnår en lavere timepris, ligesom undervisningshonorar og underleverancer også ofte er i den lave ende. Priserne er desuden 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 videreuddanne dig. Du vil desværre også komme til at bruge tid på at kontakte kunder og lave tilbud, som aldrig giver pote i form af opgaver.

Årsbudget

Her ser du et eksempel på et årsbudget for en lille enkeltmandsvirksomhed:

	Pr. år ekskl. moms
Omsætning:	
Fast aftale med firma A, 180 timer om året á kr. 360	64.800
Fast aftale med myndighed B	145.000
Konsulentydelse for virksomhed C	45.000
5 opgaver af x-type á kr. 5.000	25.000
1 opgave af y-type á kr. 10.000	<u>10.000</u>
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

Etableringsbudget

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

Budget for etablering: Lille enkeltmandsvirksomhed

Oprettelse af mobiltelefon og IT	1.500
Logo, visitkort og brevpapir	2.800
Hjemmeside	5.000
Startudgifter til revisor	6.000
Kontorudstyr, printer, PC	25.000
Diverse	<u>3.500</u>
I alt	40.300

Når du ansætter medarbejdere, skal de have et ansættelsesbrev – dette gælder også medarbejdere på deltid. Brevet skal indeholde alle væsentlige vilkår, som 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, at sprogfirmaer skal beskæftige organiseret arbejdskraft.

Ledelse

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

Nogle sprogfolk ønsker ikke at have ansatte. Til gengæld har de 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 samtidig kan de henvise til hinanden.

I kontakt med kunderne

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

Tilfredse kunder er den bedste reklame, fordi de både kommer tilbage og giver tips videre til andre. At opbygge en tilfreds kundekreds er dog en proces, der tager tid, og derfor er markedsføring for sprogfolk tit "op-ad-bakke" i 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, du kender i forvejen, som for eksempel en tidligere arbejdsgiver, kunde eller samarbejdspartner. Kolleger og studiekammerater kan også være indgange til opgaver. Du skal dog ikke forvente, at folk køber dine ydelser bare, fordi de har sympati med dig; der skal være noget i det for dem. Du skal derfor tænke nøje igennem, hvad de får ud af at samarbejde med dig, før du kontakter dem. Vær helt ærlig med, at du er på jagt efter interessante opgaver men husk også at spørge ind til deres ideer og forslag.

Udbud

Nogle sprogopgaver kommer i udbud, og offentliggøres enten i dagspressen eller på udbudsgivernes hjemmesider. Der findes også mange oversættelsesportaler, hvor kunderne kan udbyde deres opgaver.

Registrering af virksomhed

Når du ved, hvad du vil sælge, har en rimelig klar fornemmelse af hvem og hvor mange, der vil købe det du sælger, og når du kan få økonomien til at hænge sammen, skal du starte/registrere din virksomhed. Nogle kalder det også at få sit momsnummer.

Det er meget nemt at starte en enkeltmandsvirksomhed i Danmark. Følgende tre ting skal være i orden:

1) Registrering

Du kan registrere direkte via internettet på www.virk.dk/. Du får så en særlig registreringsanmeldelse, hvor du skal skrive alle dine personoplysninger, din driftsform og fortælle, hvilken branche din virksomhed er indenfor. Det er alt.

2) Tilladelser

Selvom du er blevet registreret/har fået momsnummer, kan det godt ske, at du også skal have nogle tilladelser til at udføre dit erhverv. Måske skal du kontakte kommunens tekniske forvaltning, for at høre om du må bruge dine lokaler til erhvervsformål.

3) Regnskabspligt

Det at føre regnskab er ikke kun et vigtigt styringsredskab i din virksomhed; det skal også bruges til at opfylde statens regler om regnskabspligt og momsafregning.

Reglerne gælder både for virksomheder, der drives på fuldtid og på deltid. Det er dog ikke et krav at registrere virksomheden, med mindre der er en omsætning på over 50.000 kr. om året.

Virksomhedsformer

Når du starter virksomhed skal du vælge, hvilken virksomhedsform du vil starte under. De almindeligste er oplistet her:

Enkeltmandsvirksomhed

Personligt ejet enkeltmandsvirksomhed: Dette er den mest enkle virksomhedsform. Der er intet kapitalkrav, og som ejer hæfter du personligt med alt, hvad du ejer.

Interessentskab (I/S)

Interessentskab (I/S): Dette er en personligt ejet virksomhed, blot med flere ejere. Der er intet kapitalkrav og ejerne hæfter hver især personligt og solidarisk. Det anbefales at få udarbejdet en interessentskabs-kontrakt.

Anpartsselskab (ApS)

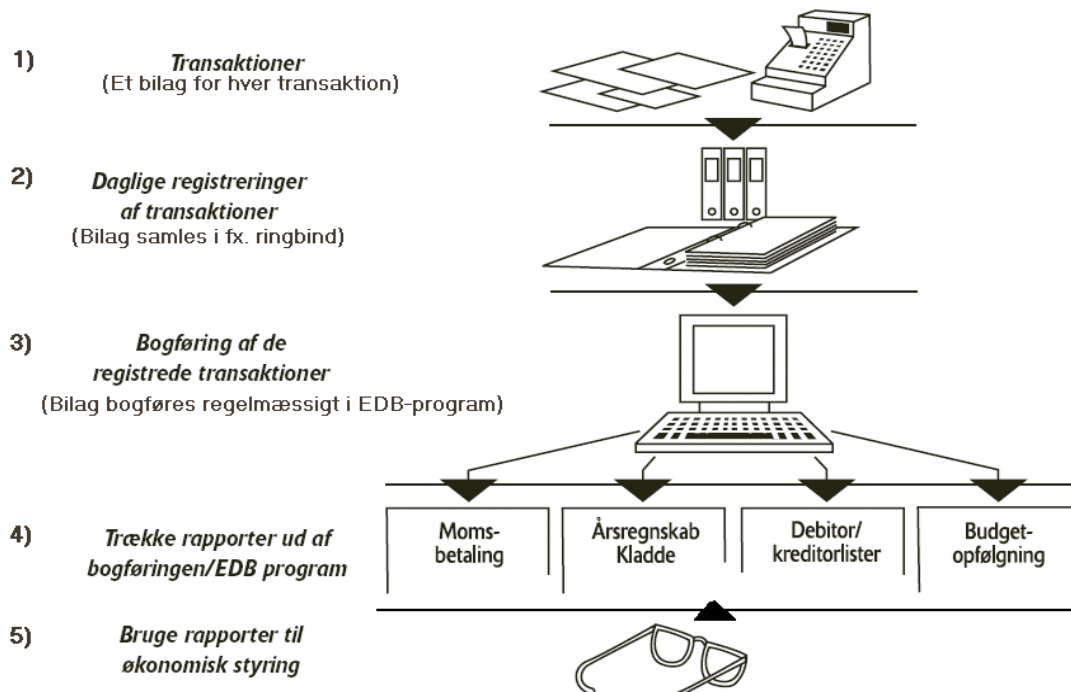
Anpartsselskab (ApS): ApS'et kan stiftes af én eller flere personer og selskabet skal anmeldes til Erhvervs- og Selskabsstyrelsen. Der er et kapitalkrav på min. 50.000 kr., og du hæfter med den indskudte kapital.

Aktieselskab (A/S)

Ved denne virksomhedsform er der et kapitalkrav på min. 500.000 kr., men ellers er den meget lig reglerne for anpartsselskab.

Virksomhedens økonomiske system

Det meste "bøvl" i virksomheden opstår, fordi indehaveren ikke følger nedenstående fem trin. Følger du disse, vil langt de fleste af dine administrative problemer forsvinde.



Moms

Alle virksomheder skal indsamle moms til den danske stat. Dette gør du ved at lægge 25 % oven på din salgspris. De indsamlede moms-penge kan du som nystartet virksomhed beholde i op til tre måneder, inden de skal afleveres til SKAT. Virksomheden kan trække den moms fra, den selv betaler. Indsamling af moms fungerer på denne måde:

Du sælger:

4 timer a 500 kr.
+ 25 % moms
At betale

2.000 kr.
500 kr.
2.500 kr.

Du køber:

En lommeregner
+ moms
At betale

200 kr.
50 kr.
250 kr.

Afregning af moms:

Salgsmoms
Købsmoms
At betale til SKAT

500 kr.
50 kr.
450 kr.



Love og regler

Forsikring mod ulykker, arbejdsskader og erhvervssygdomme

Du er forpligtet til at forsikre dine ansatte mod ulykker, arbejdsskader og sygdom. Som selvstændig kan du desuden forsikre dig selv mod sygdom og skader, men dette har du ikke pligt til. Se www.forsikringsoplysningen.dk og www.aes.dk for yderligere oplysninger.

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

Uddannelse

Du kan altid videreudvikle dig fagligt eller eksempelvis lære at bruge IT mere effektivt. Se offentlige uddannelses tilbud på www.ug.dk. Der er også mange private tilbud, og tilbud fra de faglige organisationer.

Organisationer

Translatørforeningen er en forening for beskikkede, selvstændige translatører. Foreningen hjælper blandt andet med faglig udvikling, virksomhedsnetværk og oplysninger om start af virksomhed. Foreningens hjemmeside henviser til de enkelte medlemmer, og den kan bruges som led i markedsføringen. Translatørforeningen, Højagervej 6a, 8240 Risskov Tlf. 8617 8450, eller Skindergade 45, 1159 København K, Tlf.: 3311 8414 www.translatorforeningen.dk

Dansk Translatørforbund er en mindre forening for selvstændige, beskikkede translatører. Mange af medlemmerne arbejder på freelance basis, og der arrangeres kurser mv. Nørre Farimagsgade 35, st. tv., 1364 København K, Tlf. 3391 6230 www.dtfb.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. Lad derfor være med at neddrogle medlemskab og aktivitet i din forening, når du bliver selvstændig. Se 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 nyttigt for dig.

Flere oplysninger

www.amino.dk er et online iværksætterforum, hvor iværksættere diskuterer og hjælper hinanden med praktiske problemer.

Dit sprogfirma – hvordan?

Der er mange valg at træffe, før du starter din egen sprogservicevirksomhed. Det er derfor vigtigt, at du overvejer alle de følgende spørgsmål grundigt:

Hvad vil du sælge?

- + Hvilket/hvilke sprog vil du arbejde med?
- + Hvilke typer af ydelser vil du specialisere dig i?
- + Hvilke behov vil du dække hos kunderne?
- + Vil du sælge "koncepter"? Hvis ja – hvad skal de gå ud på?
- + Andet?

Hvad skal kunderne især huske om dit firma?

- + At du er fagligt topkvalificeret?
- + At du overholder tidsfrister?
- + At du er god til at sætte dig ind i kundernes behov?
- + At du giver en fordelagtig pris?
- + At du er alsidig?
- + At du er fleksibel?
- + At du er omhyggelig?
- + At 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?

Fandt du dine svar?

Vi håber, at startvejledningen har givet dig svar på mange af de spørgsmål, du har omkring opstarten af din virksomhed. Har du brug for yderligere information, eller har du spørgsmål til indholdet, er du altid velkommen til at kontakte imidt på info@imidt.dk eller **70 15 16 18**.

Hos imidt er der gratis vejledning og sparring at hente for dig, der har en iværksætter i maven.

Vi glæder os til at høre fra dig!