NOVARA
CONSULTING GROUP

Dieses Dokument wurde maschinell aus dem Englischen übersetzt und kann Fehler enthalten. Das englische Original finden Sie unter https://www.novaracg.com/2026/09/29/the-price-of-admission/.

Der Preis des Zugangs

Heather Grizzle · 29. September 2026

Wenn Deaf-geführte Firmen staatliche Stellen abweisen, die nicht zahlen können, wird die Kluft zwischen tauben Bewohnerinnen und Bewohnern größer. Austausch, nicht Ablehnung, ist die bessere Antwort.

Inhalt

1. Die Stellen, die nicht zahlen können, sind diejenigen, die es am meisten brauchen
2. Was ein glattes Nein kostet
3. Austausch ist keine Wohltätigkeit
4. Wie eine bessere Antwort aussieht
5. Für wen die Expertise da ist
6. Quellen

Wenn Deaf-geführte Expertise für die Staaten unerschwinglich wird, die sie am meisten brauchen

Manche staatlichen Stellen, die taube, taubblinde und schwerhörige Bewohner betreuen, arbeiten mit einer Handvoll Mitarbeitern und kaum Spielraum im Budget für externe Expertise. Wenn diese Stellen nach Hilfe suchen, kann das Gespräch an der Gebühr enden: kein reduzierter Umfang, kein Gegenvorschlag und keine Frage danach, was die Stelle anstelle von Geld anbieten könnte. Dies ist kein Bericht über eine einzelne Firma oder einen einzelnen Staat, und keine wird hier namentlich genannt. Es wirft eine Frage auf, die die Deaf-Community routinemäßig an von Hörenden geführte Institutionen stellt und seltener an ihre eigene Berufsklasse.

Nichts in dieser Frage bestreitet das Recht einer Deaf-geführten Firma, bezahlt zu werden. Deaf-Fachleute haben lange darauf gedrängt, als Experten entlohnt zu werden, statt als Freiwillige konsultiert zu werden, und eine Firma, die ihre Arbeit unbe-

grenzt verschenkt, überlebt nicht lange genug, um irgendjemandem zu helfen. Die Frage ist enger und schwieriger. Expertise, die auf Deaf-Sprache, gelebter Erfahrung von Deaf-Menschen und dem Vertrauen der Deaf-Community aufgebaut ist, trägt eine gewisse Verpflichtung gegenüber den Gemeinschaften zurück, auf denen sie aufgebaut wurde, einschließlich jener, die sich Marktpreise nicht leisten können. Wenn eine unterversorgte staatliche Stelle ohne Alternative abgewiesen wird, wurde diese Verpflichtung nicht erfüllt, und die Ablehnung sagt etwas darüber aus, für wen die Expertise inzwischen da ist.

Die Stellen, die nicht zahlen können, sind diejenigen, die es am meisten brauchen

Die staatliche Infrastruktur für taube, taubblinde und schwerhörige Bewohner ist uneinheitlich. Massachusetts hat gesetzlich eine eigenständige Kommission eingerichtet, mit eigenem Kommissar und Beirat[1]. Minnesota führt seine Dienste als Abteilung innerhalb des Department of Human Services, dessen Kommissar die Mittelzuweisungen der Abteilung erhält[2]. Idahos Rat erhält seine Mittelzuweisung über die Division of Vocational Rehabilitation[3] und meldete im Haushaltsjahr 2023 ein Budget von etwa 510.400 US-Dollar und rund fünf Vollzeitäquivalent-Mitarbeiter, etwa 25 Cent pro Einwohner Idahos, für geschätzte 257.573 taube und schwerhörige Bewohner[4]. Ein Staat mit einer geringen Mittelzuweisung hat nicht weniger taube Bewohner, weniger Dolmetschermangel oder weniger Schulen, die Platzierungsentscheidungen treffen. Er hat weniger Menschen, die an diesen Problemen arbeiten können.

Viele der politischen Fragen, die diese Stellen erreichen, sind staatenübergreifend gemeinsam. Gerichte nutzen bereits Video-Ferndolmetschen, und die National Association of the Deaf hat gewarnt, dass „viele Gerichte und Rechtsdienstleister nicht immer verstehen oder anerkennen, dass VRI möglicherweise nicht die effektive Kommunikation bietet“, die taube Menschen benötigen[5]. Öffentliche Behörden entscheiden seit mindestens 2018 darüber, wo Gebärdensprach-Avatare eingesetzt werden, als der Weltverband der Gehörlosen (WFD) und WASLI gemeinsam Bedenken hinsichtlich der Handhabung dieser Entscheidungen äußerten[6], und das Department of Linguistics der Gallaudet University hat seitdem gewarnt, dass KI-Entwickler mit ASL-Videomaterial trainieren, das ohne Einbeziehung der Community gesammelt wurde[7]. Ein gut ausgestatteter Staat kann Expertise einstellen oder beauftragen, um Beschaf-

fungssprache zu verfassen, Anbieterangaben zu prüfen und vor Vertragsabschluss Widerstand zu leisten. Ein unterversorgter Staat wird Anbietermaterialien eher für bare Münze nehmen, weil niemand im Personal die Zeit oder den fachlichen Hintergrund hat, es anders zu machen. Wenn externe Deaf-geführte Expertise nur zu den Staaten fließt, die dafür bezahlen können, ist das wahrscheinliche Ergebnis, dass die Staaten mit der meisten Kapazität stärker werden, die Staaten mit der wenigsten Kapazität aufnehmen, was ihnen verkauft wird, und die Kluft zwischen tauben Bewohnern verschiedener Staaten dort wächst, wo die Governance am schwächsten ist.

Was ein glattes Nein kostet

Eine Firma hat jedes Recht, Aufträge abzulehnen. Kapazitäten sind begrenzt, manche Aufträge bergen Haftungsrisiken, die nicht unbezahlt übernommen werden können, und eine Praxis, die zu allem Ja sagt, liefert am Ende nichts richtig gut ab. Das Problem ist nicht die Ablehnung. Das Problem ist eine Ablehnung, die das Gespräch beendet statt es umzugestalten, denn diese Entscheidung hat Kosten, die weit über den einzelnen Auftrag hinausgehen.

Die ersten Kosten treffen die Bewohner, die die Stelle betreut, die nun ohne Hilfe auskommen müssen oder mit dem, was ein Anbieter bereit war, kostenlos bereitzustellen. Die zweiten Kosten treffen die Firma selbst. Beziehungen zu kleinen staatlichen Stellen können von Dauer sein: Deren Mitarbeiter wechseln in größere Rollen, sitzen in nationalen Ausschüssen, schreiben Förderanträge und erinnern sich daran, wer geantwortet hat, als sie nichts zu bieten hatten. Eine Ablehnung allein aus Preisgründen tauscht eine langfristige Beziehung gegen die Vermeidung eines kurzen, unbezahlten Auftrags. Die dritten Kosten treffen das Fachgebiet. Das Argument für Deaf-geführte Expertise beruhte lange auf der Behauptung, dass Deaf-Führung Ergebnisse verändert, nicht nur Repräsentation bietet. Eine Deaf-geführte Firma, die sich genau wie jeder andere Anbieter verhält, indem sie nur dem dient, der zahlen kann, und niemandem sonst, schwächt dieses Argument für jeden Deaf-Fachmann, der es vertritt. Deaf-geführt zu sein ist eine Aussage darüber, wer Autorität innehat; es ist für sich genommen kein Beweis dafür, dass diese Autorität anders genutzt wird.

Austausch ist keine Wohltätigkeit

Der übliche Einwand lautet, dass unbezahlte Arbeit die Arbeit entwertet. Dieser Einwand verwechselt zwei unterschiedliche Dinge. Arbeit zu verschenken ist Wohltätig-

keit. Arbeit gegen etwas anderes als Geld einzutauschen ist gängige wirtschaftliche Praxis, und die Institutionen, die öffentliche Arbeit finanzieren, behandeln es bereits so.

Bundesweite Förderrichtlinien sind das deutlichste Beispiel. Unter der Uniform Guidance dürfen Empfänger Kostenbeteiligungsanforderungen mit Sachleistungen Dritter erfüllen. Deren fairer Marktwert muss dokumentiert und, soweit machbar, mit denselben Methoden belegt werden, die der Empfänger intern verwendet, und von Angestellten einer anderen Organisation gespendete Dienstleistungen werden zum regulären Lohnsatz des Angestellten zuzüglich zulässiger Nebenleistungen und indirekter Kosten bewertet[8]. Die gespendeten Stunden einer Beratungsfirma für ein bundesgeförderten Projekt können somit auf die erforderliche Eigenbeteiligung einer staatlichen Stelle angerechnet werden, mit einem dokumentierten Geldwert, sofern der Beitrag die Bedingungen der Regel erfüllt. Die Firma verschenkt ihre Arbeit nicht wirklich, sondern wandelt sie in etwas um, das die Stelle nutzen kann und ein Geldgeber anrechnet.

Auch die Berufsstände haben längst akzeptiert, dass Expertise eine Pflicht gegenüber denen trägt, die nicht zahlen können. Regel 6.1 der Model Rules der American Bar Association besagt, dass „jeder Anwalt eine berufliche Verantwortung hat, Rechtsdienstleistungen für Menschen zu erbringen, die nicht zahlen können“, setzt eine angestrebte Zielgröße von 50 Stunden pro Jahr fest und weist an, dass eine erhebliche Mehrheit dieser Stunden Personen mit begrenzten Mitteln oder „karitativen, religiösen, bürgerlichen, gemeinnützigen, staatlichen und Bildungsorganisationen“ zugutekommen soll, die ihnen dienen[9]. Die eigenen Berufskodizes der Deaf-Community enthalten bereits denselben Gedanken. Der NAD-RID-Berufsverhaltenskodex, der Gebärdensprachdolmetscher regelt, weist sie an, „faire und angemessene Gebühren zu berechnen“ und im selben Abschnitt, „Pro-bono-Leistungen in fairer und angemessener Weise zu erbringen“[10]. Für Deaf-geführte Beratungsfirmen, die außerhalb dieses Kodex stehen, scheint kein vergleichbarer schriftlicher Standard zu existieren.

Wie eine bessere Antwort aussieht

Keine der folgenden Alternativen verlangt von einer Firma, umsonst zu arbeiten, und die meisten davon lassen die Firma besser dastehen, als eine Ablehnung es täte. Jede beginnt mit derselben Bewegung: zu fragen, was die Stelle hat, statt bei dem stehen zu bleiben, was ihr fehlt.

1. Den Umfang verkleinern, bevor man ablehnt. Viele Anfragen enthalten einen kleinsten nützlichen Teil: eine einseitige Überprüfung einer Anbieterangabe, eine Reihe von Fragen für eine Ausschreibung, eine Stunde mit den Mitarbeitern, die den Vertrag schreiben werden. Eine Firma kann diesen Teil anbieten und entsprechend bepreisen oder eintauschen.

2. Gegen das eintauschen, was die Stelle kontrolliert. Staatliche Stellen verfügen über Dinge, die Firmen nicht kaufen können: Zugang zu Programmdaten, die Möglichkeit zur Mitautorenschaft, die Möglichkeit, einen Partner in einem Förderantrag oder Budgetantrag zu benennen, und formelle Unterstützungsschreiben. Diese haben realen Wert für eine Firma, die eine Erfolgsbilanz aufbaut, und die eigenen gespendeten Stunden der Firma können, ordnungsgemäß dokumentiert, als Eigenbeteiligung der Stelle bei einer Bundesförderung angerechnet werden.

3. Die Gebühr an künftige Finanzierung koppeln. Eine Firma kann in den nächsten Förderantrag oder Mittelzuweisungsantrag der Stelle als namentlich genannter Partner aufgenommen werden, wobei die Gebühr gezahlt wird, wenn und sobald die Finanzierung eintrifft. Die Firma geht ein Risiko ein; sie erhält dafür auch einen Platz im Antrag statt nur einer Zeile auf einer Anbieterliste.

4. Eine Staffelpreisliste veröffentlichen. Eine im Voraus festgelegte Gebührenstruktur, die an die Budgetgröße der Behörde gekoppelt ist, nimmt die Verhandlung aus dem Moment des Bedarfs heraus und signalisiert, dass kleine Stellen von vornherein einbezogen wurden, statt nur geduldet zu werden.

5. Kleine Staaten zusammenlegen. Mehrere unterversorgte Stellen, die vor derselben Frage stehen, können sich einen Auftrag teilen und dessen Kosten aufteilen. Staaten kaufen bereits auf diese Weise gemeinsam ein, etwa über kooperative Beschaffungsprogramme wie NASPO ValuePoint[11].

6. Einen festen Anteil der Kapazität reservieren. Nach dem Pro-bono-Modell kann eine Firma eine festgelegte Anzahl von Stunden pro Jahr für Stellen einplanen, die nicht zahlen können, und im Voraus festlegen, wie diese Stunden verteilt werden, sodass keine Anfrage davon abhängt, wer zufällig gefragt hat.

Eine Firma, die wirklich nichts davon tun kann, kann immer noch eines tun: das sagen, erklären warum, und die Stelle an jemanden verweisen, der es kann. Ein Nein, das mit einer Empfehlung einhergeht, ist etwas anderes als ein Nein, das das Gespräch beendet.

Für wen die Expertise da ist

Die moderne Bewegung für Rechte tauber Menschen hat einen ihrer prägenden Standpunkte auf dem Grundsatz aufgebaut, dass taube Menschen Autorität über Deaf-Institutionen haben sollten. Im März 1988 forderte der Deaf-President-Now-Protest an der Gallaudet University einen tauben Präsidenten und ein Kuratorium mit einer 51-prozentigen tauben Mehrheit, und das Kuratorium stimmte innerhalb einer Woche allen vier Forderungen der Protestierenden zu[12]. Dieser Grundsatz verliert seine Kraft nicht, wenn die Menschen mit Autorität selbst taub sind. Eine Deaf-geführte Firma, die nur den Staaten dient, die den vollen Satz zahlen können, hat in der Praxis dem Markt überlassen, welche tauben Bewohner Deaf-geführte Expertise erhalten, und der Markt tendiert dazu, jene auszuwählen, die bereits am meisten haben.

Ein Großteil des Lebens der Deaf-Community an der Basis beruhte lange auf informellem Austausch: geteilte Fähigkeiten, getauschte Gefälligkeiten, Briefe, die füreinander für Anträge geschrieben wurden. Professionalisierung kann dieser Tradition Bezahlung hinzufügen, ohne sie zu ersetzen, Der Standard, der es wert ist, gehalten zu werden, lässt sich einfach ausdrücken. Wenn eine staatliche Stelle mit echtem Bedarf und ohne Budget um Hilfe bittet, sollte die erste Antwort eine Frage danach sein, was sie anbieten kann, und die letzte Antwort, falls sie Nein lautet, sollte einen anderen Ort nennen, an den man sich wenden kann. Das ist noch nicht die Norm. Bis es soweit ist, kann jede aus Preisgründen abgewiesene Stelle diese Ablehnung an die Novara Consulting Group herantragen, wo einem leeren Budget so begegnet wird, wie Deaf-Communities an der Basis es lange getan haben: indem man sich zusammensetzt und gemeinsam etwas ausarbeitet, und es wird als Beginn einer schönen Zukunft behandelt statt als Ende eines Gesprächs. Bewerbungen werden gerne angenommen.

Quellen

1. Massachusetts General Laws, Chapter 6, § 192. https://malegislature.gov/Laws/GeneralLaws/PartI/TitleII/Chapter6/Section192
2. Minnesota Statutes § 256C.233. https://www.revisor.mn.gov/statutes/2024/cite/256C.233
3. Idaho Legislature. (2025). House Bill 460, appropriation to the Division of Vocational Rehabilitation. https://legislature.idaho.gov/wp-content/uploads/sessioninfo/2025/legislation/H0460.pdf

4. Idaho Council for the Deaf and Hard of Hearing. Annual Report, Fiscal Year 2023. https://cdhh.idaho.gov/wp-content/uploads/2025/03/CDHH-FY-2023-Annual-Report-Infographic.pdf
5. National Association of the Deaf. (2022). Position Statement on Video Remote Interpreting in Courts and Legal Settings. https://www.nad.org/wp-content/uploads/2023/04/NAD-Position-Statement-on-VRI-in-Court_final.pdf
6. World Federation of the Deaf and World Association of Sign Language Interpreters. (2018). WFD and WASLI Issue Statement on Signing Avatars. https://wfdeaf.org/wfd-wasli-issue-statement-signing-avatars/
7. Gallaudet University, Department of Linguistics. (2025, July 24). ASL and AI Tools [Position statement]. https://gallaudet.edu/linguistics/position-statements/asl-and-ai-tools/
8. Uniform Administrative Requirements, Cost Principles, and Audit Requirements for Federal Awards, 2 C.F.R. § 200.306 (Cost sharing). https://www.ecfr.gov/current/title-2/subtitle-A/chapter-II/part-200/subpart-D/section-200.306
9. American Bar Association. Model Rules of Professional Conduct, Rule 6.1: Voluntary Pro Bono Publico Service. https://www.americanbar.org/groups/professional_responsibility/publications/model_rules_of_professional_conduct/rule_6_1_voluntary_pro_bono_publico_service/
10. National Association of the Deaf and Registry of Interpreters for the Deaf. (2005). NAD-RID Code of Professional Conduct, 6.7 and 6.8. https://rid.org/wp-content/uploads/2023/03/NAD_RID-Code-of-Professional-Conduct-508-Accessible.pdf
11. NASPO ValuePoint. Why Use Cooperative Purchasing. https://www.naspovaluepoint.org/why-cooperative-purchasing/
12. Global Nonviolent Action Database. Gallaudet University students protest for a deaf university president (Deaf President Now), 1988. Swarthmore College. https://nvdatabase.swarthmore.edu/content/gallaudet-university-students-protest-deaf-university-president-deaf-president-now-1988



TIPS

Know something about a sign language AI system that the public should know? Send it to tips@novaracg.com. Every tip is read by me and kept confidential. If you work in the UK, writing to us is not by itself a protected disclosure under the Public Interest Disclosure Act 1998, so before you share employer information, check your options with Protect (protect-advice.org.uk), the free whistleblowing advice line.

SUPPORT NCG

NCG does this work without vendor money, so our findings stay ours. If it has been useful to you, you can support NCG's independent work here. NCG is a for-profit company, not a charity. Contributions are not tax-deductible and buy no service or influence.

Zitierweise

Grizzle, H. M. (2026, September 29). Der Preis des Zugangs. Novara Consulting Group. https://www.novaracg.com/de/2026/09/29/the-price-of-admission/