

Übersetzerbranche geht Online

Das Internetportal Tolingo bringt Übersetzer und Auftraggeber weltweit zusammen. Die Firma verbucht rasch steigende Erlöse.

Anja Steinbuch
Hamburg

Rund 60 000 Übersetzer arbeiten zwischen Flensburg und Passau - viele von ihnen als Freiberufler und für kleines Geld. Ihre Auftraggeber sind Unternehmen und Agenturen, Rechtsanwälte und Autoren, Behörden und Institutionen. Der stark fragmentierte Markt ist in Bewegung geraten. Verantwortlich dafür sind das Internet und ein kleines Unternehmen, das von einem „alten Hasen“ und einem „jungen Hüpfen“ geführt wird. Es bringt Übersetzer und Auftraggeber in Echtzeit weltweit zusammen.

Roman Reimer und Hanno von der Decken wirken wie Brüder - und so arbeiten sie auch zusammen: Reimer ist 48 Jahre alt und war früher als Marketing- und Vertriebs-Experte bei Gruner + Jahr und anderen Großunternehmen, von der Decken, 24 Jahre jung, ist Techniker und „Vater“ der Geschäftsidee.

Die war ihm Anfang 2007 gekommen, als er nach einem Weg suchte, für Unternehmen günstig und schnell Massentexte zu erstellen, mit denen sie bei Suchmaschinen wie Google im Listing nach oben rutschen: „Das wollte ich mit einer Software für Übersetzungen ins Englische machen.“ Dabei stieß der junge Hanseat auf eine Marktlücke: Zwar werden in der Branche in Deutschland pro Jahr rund 700 Mio. Euro umgesetzt, aber einen transparenten Marktplatz gibt es nicht. Das begann Hanno von der Decken im Sommer 2007 zu ändern. Auf dem Weg, eine Übersetzerplattform zu bauen, lernte er Reimer kennen, der mit einem eigenen Portal und als Coach für Startups unterwegs war.

Im Herbst 2007 ging von der Decken an den Start. Zum ersten Mal



Hanno von der Decken (links) und Roman Reimer: Gründer von Tolingo.

vermittelte seine Firma Tolingo einer Firma einen Übersetzer. „Nicht einmal 48 Stunden später rief der erste Investor an“, lächelt der Gründer. Eine der großen deutschen Verlagsgruppen wollte sofort einen sechsstelligen Betrag für 25 Prozent der Firmenanteile auf den Tisch legen. Entrepreneur von der Decken schüttelte den Kopf.

Doch der Gründer brauchte frisches Kapital und Knowhow: Im Sommer 2008 stiegen zunächst Martin Ostermayer, Thorsten Rehling und Dirk Freise, die Gründer des Telefondienstleisters blau.de, mit knapp einer halben Mio. Euro in den Übersetzungsmarktplatz ein, dann ging auch Roman Reimer als Geschäftsführer und Gesellschafter mit an

Bord. „Von diesem Zeitpunkt ist unser Geschäft rasant gewachsen“, berichtet von der Decken.

Gemeinsam brachten die beiden Tolingo aus den Kinderschuhen in die Erwachsenenwelt: Positionierung, Markenaufbau, Personal, Wording. „Es gab vieles, was wir aufbauen mussten“, sagt Reimer. Er lehrte seinen jüngeren Partner auch, Strukturen einzuziehen und „dass auch eine Internetfirma Belege und Ordner braucht“.

In den vergangenen 24 Monaten ist die Zahl der Mitarbeiter von drei auf 23 gestiegen, die der aktiven Kunden von zehn auf 3 000 und das Tolingo-Büro in einem Loft in Hamburg-Altona von zwölf auf 202 Quadratmeter. Die monatlichen Umsätze liegen längst im sechsstelligen Bereich. Tendenz: stark wachsend. Vor wenigen Monaten ist in einer zweiten Finanzierungsrunde Neu-

haus Partners eingestiegen. Gut 2 500 Übersetzer rund um den Globus arbeiten für Tolingo.

Der Hamburger „Hecht im Karpenteich“ sorgt für viel Wirbel im bisher eher ruhigen Gewässer der Übersetzerbranche: 75 Prozent der Übersetzer in Deutschland sind Freelancer, die sich bisher in Eigenregie um ihre Aufträge kümmern mussten. Das ist nun anders: Tolingo liefert ihnen ihre Jobs frei Haus. Jedes Dokument, das übersetzt werden soll wird den drei am besten geeigneten Übersetzern angeboten. Wer zuerst zuschlägt, hat den Job. „Der Übersetzer muss sich auch nicht um die Betreuung des Kunden, die Qualitätskontrolle, die Abrechnung oder das Inkasso kümmern“, betont Reimer. „Das machen wir für ihn“. Gut 50 Prozent des Honorars für die Übersetzungsarbeit - von der SMS einer Spanierin an ihren Geliebten für

5,95 Euro bis zum Handbuch eines Exportunternehmens für 15 000 Euro - teilen sich Übersetzer und Korrektor.

In den kostenlosen automatisierten Übersetzungsservices wie zum Beispiel Google translate sieht Sprachen-Profi von der Decken keine Konkurrenz: „Die Übersetzung bei Google ist geeignet, sich einen Überblick über einen Text zu verschaffen. Aber wer Wert auf Qualität legt, der kommt am echten Übersetzer nicht vorbei“.

Inzwischen tummeln sich im Internet einige andere Übersetzungsagenturen. Die meisten davon arbeiten wie ein klassisches Übersetzungsbüro, das auch einen Online-Shop betreibt. Sprachdienstleister wie Langenscheidt-uebersetzt.de, lingo24.com und 24translate.de bieten zwar auch ein Netzwerk von Übersetzern. Die automatische Suche mit einer Spezialsoftware und vor allem das Finden des passenden Experten sowie eine verbindliche Preisauskunft, Lieferdatum und Kostenvoranschlag direkt über die Suchmaske gibt es bisher nur bei Tolingo.

Beim Bundesverband der Dolmetscher und Übersetzer in Berlin konstatiert man, dass die Webdienstleister vor allem für viele Freiberufler der Branche eine Hilfe darstellen. „Große und mittelständische Unternehmen erwarten heute, dass Texte gleich in mehrere Sprachen übersetzt werden“, so der Vorsitzende Johann Amkreutz. „Dafür braucht der Einzelkämpfer ein eigenes Netzwerk oder das eines Dienstleisters.“ Zu bemängeln sei dabei jedoch, „dass inhaltliche Rückfragen zum Text nur umständlich zu klären sind, weil es keinen direkten Kontakt mehr zwischen Auftraggeber und Übersetzer gibt“.

Die Übersetzungs-Dienstleister von der Waterkant planen für 2010 und 2011 zusammen bereits mehr als 30 Mio. Euro Umsatz. „Und nach oben sei noch sehr viel Luft“, so Reimer. Deswegen werde man spätestens ab 2011 auf eine sukzessive Diversifizierung setzen: „Wir haben jetzt einen Schwerpunkt. Um diesen herum wollen wir weitere Produkte anflanschen.“