



*aus dem Inhalt*

*Übersetzen in einer Nische • 5. ADÜ-Nord-Tage*

*Existenzgründung: gestern und heute • Übersetzen in einem Coworking Space*

# Existenzgründung: gestern und heute

von Thea Döhler



Thea Döhler

Was hat sich in den letzten zwei Jahrzehnten verändert? Stehen Gründer heute vor anderen Herausforderungen als damals? Was ist auch 2016 noch wichtig, wenn man erfolgreich als freiberuflicher Übersetzer und Dolmetscher durchstarten will?

Diesen Fragen bin ich mit vier Kolleginnen nachgegangen, die sich zu unterschiedlichen Zeiten und unter unterschiedlichen Voraussetzungen

für die Freiberuflichkeit entschieden haben. Zwei von ihnen habe ich als Gründercoach begleitet, eine Kollegin habe ich als Mentee im Rahmen des Mentoren-Programms des ADÜ Nord kennengelernt, und mit einer Kollegin hatte ich immer wieder Kontakt, weil sie 10 Jahre Redakteurin des Infoblatts war.

Um es gleich vorwegzunehmen: Auch wenn sich die äußeren Rahmenbedingungen seit 1993 deutlich verändert haben und heute kein Übersetzer für eine Recherche in die Bibliothek laufen und deshalb um längere Lieferfristen bitten muss, gibt es viele Dinge, die gleich geblieben sind und nach wie vor für eine erfolgreiche Gründung unverzichtbar sind.

Sich Klarheit verschaffen: Wer kein Ziel hat, kommt nirgendwo an. Alle meine Interviewpartnerinnen haben sich ganz bewusst für die Selbstständigkeit entschieden und sich nicht aus der Not heraus selbstständig gemacht. Selbstbestimmt und mit Freude zu arbeiten, flexibel und frei zu sein, sich individuell zu entwickeln und eine eigene Definition von „Erfolg und Karriere“ zu haben sowie die Früchte seiner Arbeit voll und ganz selbst zu genießen – das waren ausschlaggebende Motive. Zielgerichtet und mit einem (Business-) Plan haben sie sich auf den Weg gemacht, weil sie sich der Risiken bewusst waren, die das Unternehmertum mit sich bringt: von den Unwägbarkeiten des Marktes über die finanzielle Unsicherheit bis hin zur emotionalen Berg- und Talfahrt.

Als Existenzgründer sollte man sich darüber im Klaren sein, was man will, wohin die Reise geht, mit welchen Risiken sie verbunden ist und unter welchen Rahmenbedingungen sie stattfindet. Und da hilft ein Businessplan, mit dem man sich folgende Fragen beantwortet: Was will ich anbieten und was soll es kosten? Wer sind meine Kunden, was bewegt sie und was sind sie bereit, zu zahlen? Wie sieht mein Markt aus und wohin entwickelt er sich? Wer ist die Konkurrenz und was macht sie? Wie unterscheide ich mich von ihr? Wie mache ich mich bekannt? Wie finde ich meine Kunden? Wie komme ich mit ihnen in den Dialog? Was will ich

verdienen? Wie Sorge ich für Liquidität? Wo will ich in 3 bis 5 Jahren stehen? Und was mache ich, wenn es nicht wie geplant läuft?

„Wenn ich kein Ziel und keinen Plan habe, dann dümpel ich vor mich hin. Dann akzeptiere ich fast jeden Preis, einfach damit Arbeit auf den Tisch kommt. Doch wir schießen uns damit letztlich selbst ins Bein, wenn wir Bedingungen akzeptieren, die uns nicht professionell arbeiten lassen“, so Tanja Kriele.

## Über den Tellerrand schauen und sich fortbilden

„Von Anfang an habe ich sehr viele Fortbildungen besucht, und das hat sich bezahlt gemacht. Man lernt zum Beispiel, Preise zu kalkulieren, von denen man leben kann. Die ganze ‚Kaufmannsladenseite‘ fehlt ja komplett, wenn man Sprachen studiert hat.“ So wie Tanja Güllicher haben es die anderen drei Gründerinnen auch gemacht und dabei für sich entdeckt, wie wichtig betriebswirtschaftliche Themen sind und dass die unternehmerische Seite der Selbstständigkeit durchaus Spaß machen kann.

Hinzu kommt, dass Übersetzer neben ihren Sprachkenntnissen heute eine gewisse technische Affinität benötigen. „Übersetzer, die jetzt neu auf den Markt kommen, müssen sich gut mit CAT-Tools auskennen und bereit sein, sich in verschiedene CAT-Programme einzuarbeiten, unterschiedliche Plattformen zu nutzen und verschiedene Software auszuprobieren.“ Dieser Meinung ist nicht nur Tanja Kriele. Auch Helke Heino betont, dass Übersetzer ihre Werkzeuge kennen und professionell beherrschen müssen – von Office-Anwendungen über CAT-Tools bis hin zu Buchhaltungs- und Abrechnungsprogrammen. Sie selbst arbeitet mit vier unterschiedlichen CAT-Tools und fordert Gründer auf, hier mehr Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten zu haben, offen und experimentierfreudig zu sein und Geld zu investieren: in Software und Weiterbildung.

Nicht nur im Software-Bereich hat sich das Weiterbildungsangebot in den letzten 10 Jahren entscheidend verbessert. Waren es zuerst die Industrie- und Handelskammern sowie private Organisationen und staatlich geförderte Vereine wie „Frau und Arbeit“, die Existenzgründungsseminare und -kurse anboten, sind es heute immer mehr die Berufsverbände der Übersetzer und Dolmetscher, die für ein breites branchen- und berufsbezogenes Angebot sorgen – und das nicht nur offline, sondern auch online.

An Webinare und Online-Kurse war zu den Gründerzeiten meiner vier Interviewpartnerinnen noch nicht zu denken. Heute haben

Gründer zu jeder Zeit und von jedem Ort aus die Möglichkeit, sich online weiterzubilden, im Internet zur Existenzgründung zu recherchieren und sich in den sozialen Netzwerken nach Rat und Hilfe umzusehen. Doch Helke Heino hält dagegen: „Präsenzveranstaltungen sind genauso wichtig wie früher, obwohl man heute vieles im Netz nachlesen kann. Sich ganz gezielt mehrere Tage intensiv mit einem Thema zu beschäftigen – das kann keine Internetrecherche, kein Artikel und kein Webinar ersetzen, egal zu welchem Thema.“

Mehr und vor allem speziellere Fortbildungsmöglichkeiten für Dolmetscher und Übersetzer – das hätte sich Tanja Güllicher schon zu Anfang ihrer Selbstständigkeit gewünscht. Dabei denkt sie insbesondere an die fachspezifischen Fortbildungen, wie sie zum Beispiel heute für Medizin- und Technikübersetzer angeboten werden, wo ein Experte aus dem jeweiligen Fachgebiet das Thema erläutert, saubere Terminologie und praktische Beispiele liefert und die Möglichkeit besteht, Praxisluft zu schnuppern und die Dinge einmal selbst in die Hand zu nehmen.

„Macht Fortbildungen“, fordert auch Tanja Kriele Gründer auf. „Fortbildungen sind teuer, aber auf Dauer ist es noch teurer, sich nicht fortzubilden.“ Wie finanziert man jedoch als Gründer seine Fortbildung, wenn die Einnahmen noch recht übersichtlich sind?

Unterstützung suchen und Fördermöglichkeiten nutzen

Finanzielle Unterstützung bei der Weiterbildung bieten die Weiterbildungsprämie des Bundesministeriums für Bildung und Forschung ([www.bildungspraemie.info](http://www.bildungspraemie.info)) sowie einige Förderprogramme der Länder. Wer sich heute, wie damals Tanja Güllicher, in Hamburg selbstständig macht, erhält auf Antrag von der Behörde für Wirtschaft, Verkehr und Innovation einen Wertscheck in Höhe von 500 Euro und kann aus dem Coaching-Programm der Hamburger Existenzgründungsinitiative (HEI) „Selbstständigkeit kann man lernen“ bis zu zwei Jahre nach dem Start in die Selbstständigkeit passende Weiterbildungsangebote auswählen und mit den Wertschecks bezahlen.

In NRW holte sich Natascha Renz bereits in der Vorgründungsphase Unterstützung für ihre Vollzeitgründung und nutzte das „Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (BPW)“, um ihren Businessplan fertigzustellen. In Niedersachsen hatte die NBank ein ähnliches Förderinstrument. Beide Programme wurden inzwischen eingestellt. Auch das „Gründercoaching Deutschland“ (GCD), das sowohl Natascha Renz als auch Tanja Kriele in Anspruch nahmen, um sich in den ersten Jahren der Selbstständigkeit die Beratung und Begleitung durch einen erfahrenen Gründercoach zu sichern, existiert heute nicht mehr. Insofern hat sich die Fördersituation für freiberufliche Gründer verschlechtert. Welche Möglichkeiten man aktuell als Existenzgründer hat, kann man in der Förderdatenbank des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie recherchieren:

### **[www.forderdatenbank.de](http://www.forderdatenbank.de)**

Wer aus der Arbeitslosigkeit heraus gründet und eine Vollzeitselbstständigkeit anstrebt, kann einen Gründungszuschuss bei der Agentur für Arbeit beantragen. Früher hatte man darauf einen Rechtsanspruch, heute handelt es sich um eine Ermessensleistung, die zur Sicherung des Lebensunterhalts in den ersten sechs Monaten der Selbstständigkeit und zur sozialen

Sicherung für die weiteren neun Monate danach dient. Ausführliche Informationen findet man dazu online bei der

### **Bundesagentur für Arbeit: [www.arbeitsagentur.de](http://www.arbeitsagentur.de)) und auf [www.gruendungszuschuss.de](http://www.gruendungszuschuss.de).**

Eine Sache ist es, die vorhandenen Fördermöglichkeiten zu nutzen – und davor sollten sich Gründer nicht scheuen, sondern reichlich Gebrauch machen. Eine andere wichtige Sache ist die Unterstützung durch Freunde und Familie. Insbesondere wenn man, wie Natascha Renz, als junge Mutter gründet, braucht man ein tragfähiges soziales Netzwerk, das bei der Betreuung hilft und auch seelische und moralische Unterstützung leistet: „Ohne Backup hätte ich weniger Zeit und Kraft für meine Selbstständigkeit gehabt und wäre auch nicht so flexibel gewesen. Denn für mich war und ist das A und O die zuverlässige, pünktliche Lieferung. Ein Termin ist ein Termin, sonst ist der erste Auftrag der letzte.“

Bei Helke Heino sorgte die Unterstützung durch ihren Mann für finanzielle Sicherheit und ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal: Sein Computerwissen und seine Programmierkenntnisse „brachten uns ganz weit nach vorn. Dass wir per Modem kommunizieren konnten, war für viele Agenturen ein wichtiges Entscheidungskriterium. Da ging es gar nicht einmal um die Übersetzung, sondern einfach darum, dass sie kommt. Große Dateien bearbeiten und versenden zu können, war damals echt ein Thema. Heute ist das eine Selbstverständlichkeit.“

### **Von (den richtigen) Kollegen lernen und Netzwerke aufbauen**

Eine Unterstützung, die alle meine Interviewpartnerinnen nicht missen möchten, kam von Kollegen. Das Kollegennetzwerk war die größte Trumpfkarte: Zum einen konnte man sich mit den Kollegen austauschen, erhielt wertvolle Hinweise und Tipps und lernte, was nicht in den Büchern stand. Zum anderen öffneten die Kollegen die Tür zum Markt – als Empfehlungsgeber und als Auftraggeber – und trugen damit nicht unbeträchtlich zum Einkommen in den ersten Jahren der Selbstständigkeit bei.

Eine Kollegin nahm Tanja Güllicher zu einem Dolmetscheinsatz mit in die Kabine, eine andere stärkte ihr den Rücken und empfahl den Eintritt in einen professionellen Berufsverband. Helke Heino erfuhr durch eine Kollegin, dass es überhaupt Berufsverbände gibt und „Übersetzer erfolgreich selbstständig sein können“. Die Kollegen haben „mir auch Mut gemacht, angemessene Preise von Agenturen zu fordern. Das ist auch noch heute so.“ Bei Natascha Renz gestaltete sich dieser Austausch nicht ganz so einfach: „Das war zu Beginn meiner Selbstständigkeit schwieriger als heute. Heute sind die jungen Kollegen dem Thema gegenüber aufgeschlossener und diskutieren offener über ihre Preise.“

Allerdings sollte man beim Netzwerken darauf achten, sich nicht „wahllos an irgendwelche Kollegen zu hängen“, sind sich Tanja Güllicher und Helke Heino einig. Als Existenzgründer sollte man Kontakt zu den Kollegen suchen, die erfolgreich sind und die so arbeiten, wie man idealerweise selbst arbeiten möchte. Tanja

erklärt, was sie damit meint: „Wer es so wie ich wahnsinnig schätzt, für Agenturen zu arbeiten, weil man da so herrliche Freiheiten hat, nur seine eigentliche Kernaufgabe machen kann und im Schnitt trotzdem auf dasselbe Geld kommt, als wenn man für den anderthalbfachen Preis für Direktkunden arbeitet, dann sucht man sich jemanden, der genau das erfolgreich macht.“

Eine wichtige Rolle beim Netzwerken mit Kollegen spielen Stammtische und Kollegentreffen, aber auch gemeinsame Seminare und Konferenzen sowie Mentoren-Programme, bei denen ein erfahrener Kollege (Mentor) zusammen mit einem Berufseinsteiger (Mentee) über einen definierten Zeitraum ein Tandem bildet. Tanja Güllicher schätzte am Mentoren-Programm des ADÜ Nord vor allem die Einblicke in den beruflichen Alltag und die Hilfestellung in praktischen Fragen: „Wie erstelle ich ein Angebot? Wie schreibe ich eine Rechnung? Was mache ich, wenn sich der Kunde beschwert?“ Aber auch das persönliche Kennenlernen und den Vertrauensvorschuss, den sie mit „anfängertauglichen“ Aufträgen bekam, möchte sie nicht missen.

Der ADÜ Nord war damals der erste Berufsverband in der Sprachmittlerbranche, der ein Mentoren-Programm anbot. Inzwischen haben auch der VKD (Nachwuchsprogramm) und einige Landesverbände im BDÜ (Baden-Württemberg, NRW ...) und der DVÜD ein Mentoren-Programm. Wer als Gründer die Chance hat, an einem solchen Programm teilzunehmen, sollte sie unbedingt ergreifen, findet Natascha Renz, die es bedauert, dass es zu ihrer Zeit kein solches Programm gab.

Was man allerdings wissen sollte: Als Gründer kann man nur Mentee werden, wenn man Mitglied in dem betreffenden Berufsverband ist, der ein Mentoren-Programm anbietet. Eine Mitgliedschaft in einem professionellen Verband verursacht zwar Kosten, zahlt sich aber für Existenzgründer aus, sind sich meine Interviewpartnerinnen einig. Am allermeisten hat man etwas davon, wenn man sich selbst einbringt und engagiert, meint Natascha Renz, die im Redaktionsteam der Mitgliederzeitschrift BDÜ infoNRW mitarbeitet.

Einig sind sich meine Interviewpartnerinnen auch darin, dass es heute „netter und leichter“ ist, mit Kollegen in Kontakt zu kommen und in Kontakt zu bleiben. Dabei helfen die sozialen Medien wie Facebook, XING und LinkedIn und der Austausch in Echtzeit über Messengerdienste wie WhatsApp. „Eine lockere Facebook-Gruppe ist doch etwas ganz anderes als eine trockene Mailingliste, wo man die Gesichter gar nicht sieht“, findet Tanja Güllicher. „Es geht leichter von der Hand, und man wird schneller empfohlen“, pflichtet Natascha Renz bei, die jedoch gleichzeitig darauf hinweist, dass man sich „in den sozialen Netzen schnell verheddern und viel Zeit verbringen kann.“

Helke Heino fasst es so zusammen: „Rausgehen und Netzwerken, egal wie man es nun macht. Das ist nach wie vor extrem wichtig – gerade als Einzelkämpfer, um aus dem stillen Kämmerlein zu kommen. Man läuft sonst in eingefahrenen Gleisen und denkt, meine Welt ist die einzige, die existiert. Das merke ich besonders dann, wenn ich mit Kollegen spreche, die ganz andere Fachbereiche bearbeiten und ganz andere Kundenstrukturen haben als ich. Wir haben zwar den gleichen Job, aber wiederum doch nicht.“

## **Sich auf wenige Fachgebiete konzentrieren und zum Experten werden**

Sich auf einige wenige Fachgebiete zu konzentrieren, zahlt sich von Anfang an aus. Diese Erfahrung haben alle Gründerinnen gemacht und konnten dabei von ihrer Ausbildung und den im Beruf gesammelten Erfahrungen profitieren. So hat sich Diplom-Dolmetscherin Natascha Renz auf Recht und Wirtschaft spezialisiert und bringt hier ihre Erfahrungen als fremdsprachliche Assistentin für einen Vertriebsmanager ein. Helke Heino hat nach ihrem Magisterstudium erst einmal das Diploma in Translation des Chartered Institute of Linguists nachgeholt, um einen anerkannten Übersetzerabschluss zu haben und anschließend in einem Medizintechnikunternehmen gearbeitet. Da die beste Freundin in der Marktforschung tätig und dabei war, ihr eigenes Institut aufzubauen, waren zwei Fachgebiete vorgezeichnet: Medizintechnik und Marktforschung.

Diplom-Dolmetscherin Tanja Güllicher, die heute ausschließlich Übersetzungen im Bereich Medizin macht, war zu Beginn ihrer Selbstständigkeit etwas breiter aufgestellt: „Zu Anfang habe ich noch viele IT-Sachen gemacht, weil ich sie einfach spannend fand. Dann haben sich aber die Rahmenbedingungen verändert: die Projekte wurden immer größer und auf immer mehr Kollegen verteilt, der Zeitrahmen wurde immer kleiner, und die Preise gingen immer mehr in den Keller. So haben letztlich die Rahmenbedingungen den Ausschlag gegeben, dass aus zwei Fachgebieten eins wurde.“ Und dann hat sich innerhalb der Medizin noch eine Spezialisierung entwickelt, die ihren Ursprung in ihrer Diplomarbeit zur Terminologie in der modernen Krebstherapie hat. Die Forschungsberichte waren so spannend, dass sich Tanja immer tiefer in das Thema einarbeitete, indem sie Aufträge mit langen Lieferfristen annahm und sich viel Zeit für eine gründliche Recherche und Einarbeitung nahm. „Und wenn man das oft genug macht und Fortbildungen dazu besucht, baut man sich nach und nach eine solide Wissensgrundlage auf und benötigt weniger Zeit für die Einarbeitung.“

Wenn man sich spezialisieren will, ist es wichtig, sich für eine Sache zu begeistern und »nicht nach dem Motto zu agieren, ich mach‘ dann mal Recht, weil ich in diesem Bereich gut Geld verdienen kann. Man sollte sich Bereiche aussuchen, die einen interessieren und zu denen man einen Draht hat, weil man nur dann auch die Bereitschaft aufbringt, sich intensiv einzuarbeiten«, möchte Tanja Güllicher Existenzgründern als Ratschlag mit auf den Weg geben.

## **Globalisierung: internationale Konkurrenz und Preisdruck**

Sich darüber aufzuregen, macht wenig Sinn, sind sich die Kolleginnen einig. „Das sind halt die Fakten“, so Helke Heino und bringt es auf den Punkt: „Wer damit nicht umgehen kann, sollte sich einfach nicht selbstständig machen.“

Diplom-Übersetzerin Tanja Kriele hat ihre eigene Strategie entwickelt und gleich eine Agentur gegründet, denn sie will an die großen Kunden ran und nicht für Agenturen arbeiten. Sie weiß

aber auch, dass sie in ihrer Nische – der Übersetzung und Lokalisierung von ERP-Systemen – nur dann eine Chance hat, wenn sie selber wächst und so groß wird wie die Hauptakteure in diesem Markt. „Dieser IT-Bereich bietet genug Arbeit, aber als Einzelkämpfer kommt man hier nicht an die großen Kunden heran. Daher suche ich nach wie vor nach geeigneten Partnern, die mit mir wachsen und zu einem wichtigen Marktakteur werden wollen, der für seine Übersetzer faire Bedingungen aushandelt.“ Wer sich als Existenzgründer vorstellen kann, diesen Weg einzuschlagen, sollte sich bei Tanja Kriele melden.

**Welche Strategien man noch entwickeln kann und was es unter den heutigen Bedingungen außerdem für eine erfolgreiche Existenzgründung braucht, erfährt man am 18. und 19. November im Existenzgründungsseminar des ADÜ Nord.**

\*\*\*\*

## Kurzportraits der Gründerinnen

### Helke Heino aus Walksfelde bei Mölln in Schleswig-Holstein.

Fachübersetzerin für Englisch mit den Schwerpunkten Marktforschung und Marketing, IT sowie Medizintechnik und Pharmazie. Sie entschied sich 1993 nach einem neunmonatigen Intermezzo als Übersetzerin, technische Redakteurin und Layouterin bei einem Medizintechnikunternehmen für die Freiberuflichkeit. Selbstbestimmt zu arbeiten und die Früchte der eigenen Arbeit voll und ganz selbst genießen zu dürfen, das war ihre Motivation, den Schritt zu wagen.

### Tanja Güllicher aus Hamburg.

Seit ihrer Gründung 2000 spezialisiert auf medizinische Fachübersetzungen mit den Schwerpunkten Onkologie, Immunologie, Stoffwechsel und Infektionskrankheiten.

Sie arbeitet mit den Sprachen Englisch und Französisch und entschied sich, obwohl sie in Heidelberg ein Dolmetscher-Diplom erworben hatte, für das Übersetzen. Frei sein und Spaß haben – das ist ihr wichtig. So wagte sie gleich nach der Uni den Sprung in die Selbstständigkeit und war von Anfang an damit sehr zufrieden und erfolgreich.

### Tanja Kriele aus Wenden bei Nienburg in Niedersachsen.

Diplom-Übersetzerin für Englisch und Spanisch, die sich für Naturwissenschaften und Technik begeistert.

Nach 12 Jahren in der Softwarelokalisierung gründete sie 2009 X-DOC, eine Agentur für mehrsprachige Lokalisierungs- und

Übersetzungsprojekte im IT-Bereich mit dem Schwerpunkt ERP- und B2B-Software. Hinzu kommen klinische Studien und Technik für die Präzisionslandwirtschaft, die Tanja am liebsten mag. Eigentlich wollte sie sich bereits nach der Uni selbstständig machen, wusste aber nicht recht, wie. Als ihr Arbeitgeber von einem größeren Konkurrenten übernommen wurde, ergab sich eine Gelegenheit. Mit einem klug ausgehandelten Vertrag ebnete sie sich ihren Weg in die Selbstständigkeit.

### Natascha Renz aus Haan in Nordrhein-Westfalen.

Fachübersetzerin für Wirtschaft und Recht mit den Sprachen Englisch und Spanisch. Ermächtigt beim OLG Düsseldorf.

Sie startete 2011 in Vollzeit in die Selbstständigkeit, nachdem sie neben ihrer Teilzeittätigkeit als fremdsprachliche Assistentin im Vertrieb bereits neun Jahre als freiberufliche Übersetzerin gearbeitet hatte. Tochter Mara, damals drei Jahre alt, gab den Ausschlag. Flexibel zu sein, um Familie und Beruf gut miteinander vereinbaren zu können, und sich dabei selbst nicht zu verlieren, sondern sich weiterzuentwickeln, das war Natascha wichtig.

## Kurzportrait der Autorin

Dr. Thea Döhler ist Marketingexpertin mit Liebe zur Sprache. Seit 1997 arbeitet sie freiberuflich als Trainerin und Beraterin für Sprachmittler und deren Berufsverbände im In- und Ausland. Sie ist ausgebildete Betriebswirtin, promovierte Pädagogin, systemischer Coach und kennt als Übersetzerin und Lektorin die Branche aus eigener Anschauung. Mehr als neun Jahre betreute sie die telefonische Marketingberatung für den ADÜ Nord, die 2013 mit 0800 TRIACOM verbandsunabhängig ihre Fortsetzung fand. Als Gründercoach unterstützt sie seit 2007 Sprachmittler auf dem Weg in die Selbstständigkeit. Ihr Motto: Strukturiert und systematisch zum Erfolg.

18. und 19. November 2016

**Seminar für Existenzgründer mit  
Dr. Thea Döhler in Hamburg:**

**Mit Erfolg in die Selbstständigkeit:  
Sprachmittler starten durch**