

“

Ich habe schweren Herzens meine Porsche verkauft, meine Reserven angezapft und damit mein Unternehmen aufgebaut.»

Roman Probst, wie er sein Übersetzungsunternehmen finanziert hat.



«Ich habe in jeder Zeitzone der Welt einen Mitarbeiter»

Roman Probst ist auf der Überholspur: Mit grossem Elan treibt er sein Büro für Übersetzungen voran und heimst für sein Geschäftsmodell, das so einfach wie genial ist, gleich reihenweise Auszeichnungen ein. Mit seinem eisernen Einsatz, Charme und einem Heer von Übersetzern hat er seine Erwartungen selbst übertroffen und fährt nach zweieinhalb Jahren Unternehmertum seine erste Million Umsatz ein.

VON PHILIPPE CORADI FOTOS STEFAN SCHAUFELBERGER

ORGANISATOR Herr Probst, Sie übersetzen mit 200 freien Mitarbeitern Texte aller Art in über 20 Sprachen: In welcher Situation sind selbst Sie sprachlos?

Roman Probst Wenn mich etwas emotional berührt, kann es schon etwas länger dauern, bis ich einen verständlichen Satz über die Lippen bringe. Aber sonst bin ich selten um eine schlagfertige Antwort verlegen.

Wie kamen Sie dazu, gerade ein Übersetzungsbüro aufzumachen?

Vor fünf Jahren, ich war dreissig, hatte ich einen super Job, eine schöne Wohnung und eine feste Beziehung. Alles hätte eigentlich darauf hingedeutet, Karriere zu machen und eine Familie zu gründen. Aber irgendwie wollte ich mehr, wusste aber nicht, was. Dann traf ich auf einer Sudamerika-Reise einen alten argentinischen Priester, der mir riet, das zu tun, was Gott mir als Talent in die Wiege gelegt hatte. Da war mir klar, es musste was mit Sprachen sein. So entschloss ich mich, zu studieren, und baute während der Studienzeit mein Unternehmen auf.

Ihr Unternehmen ist noch jung, existiert seit gut 2½ Jahren – und Sie haben im aktuellen Geschäftsjahr einen Umsatz von fast einer Million Franken erreicht. Wie machen Sie das?

Das Prinzip heisst absolute Termintreue und höchste Qualität. Jeder Text wird nach der Übersetzung nach dem Vier-Augen-Prinzip von einem Korrektor gegengelesen. Für diesen Job setze ich ausschliesslich akademische Kräfte ein. So korrigieren für

mich zum Beispiel Hochschullehrer oder amtierende Richter.

Was machen Sie besser als Ihre Konkurrenz?

Mein Geschäftsmodell ist eigentlich einfach, aber effektiv. Der Kunde kann jederzeit Offerten einholen oder seinen Auftrag online aufgeben. Dieser wird dann automatisch den passenden Übersetzern angeboten, nach dem Prinzip «first comes, first served». Ist der Auftrag übersetzt, wird dieser sofort zum Gegenlesen freigegeben. Weiter bieten wir dem Kunden einen Zusatznutzen: Er kann jederzeit online alle seine Aufträge wieder aufrufen und hat alle Informationen auf einen Blick zusammengestellt. Selbst Texte, die vor Monaten übersetzt wurden, sind für den Auftraggeber jederzeit bei uns abrufbar.

Sie können nicht jedem Auftraggeber einen persönlichen Übersetzer zuweisen. Wie schaffen Sie es, bei Stammkunden immer einheitlich zu arbeiten?

Hier wenden wir das Prinzip des «Wordings» an. Für jeden Kunden wird online eine Terminologieliste angelegt, mithilfe dieser die Aufträge übersetzt werden. Der Kunde kann diese Liste selber jederzeit erweitern. So stellen wir sicher, dass zum Beispiel das Wort Arbeit im Kontext immer mit «work» und nicht auf einmal mit «job» übersetzt wird.

Hatten Sie nie Angst, dass Ihnen ein Konkurrent Ihr Geschäftsmodell abkuppert?

Das ist wie bei Reiseprospekten: Irgendwie klingen alle Beschreibungen sehr ähnlich, der Unterschied liegt im tatsächlichen Kundenservice. Ein Konkurrent hatte ein ähnliches Modell angeboten, aber offensichtlich ist es ihm nicht sehr gut gelungen, weil er es bald wieder zurückgezogen hat.

Wie viele der Texte können Sie bei einem solchen Auftragsvolumen überhaupt noch persönlich überprüfen?

Ich kontrolliere jeden Text, bevor er zurück an den Kunden geht.

Sie bieten an, jederzeit einen Text in drei Stunden übersetzt zu haben. Sind Ihre Übersetzer 24 Stunden abrufbereit?

Ich habe in jeder Zeitzone der Welt Übersetzer zu Hause und darum ist in jedem Fall einer einsatzbereit.

Zeit scheint in Ihrer Branche ein wichtiger Faktor zu sein.

Zeit ist brutal wichtig. Vor Kurzem rief mich am Sonntagabend um 21 Uhr ein verzweifelter Kunde an, der am Montagmorgen heiraten wollte. Da aber seine Zukünftige früher schon einmal verheiratet war, fehlten dummerweise noch ihre amtlich beglaubigten Scheidungspapiere in einer Schweizer Nationalsprache. Ich bot also sofort einen Übersetzer auf, der die Papiere vom Portugiesischen ins Deutsche übersetzte, stand am Montagmorgen um 8 Uhr persönlich auf dem Notariat, liess die Papiere beglaubigen und der Mann konnte pünktlich um 9 Uhr den Stand der Ehe eingehen.

Sie bieten nebst Übersetzungen auch Korrekturlesen, Redigierarbeiten und Dolmetschen an. Welche Sparte macht den Hauptanteil des Umsatzes aus?

Fortsetzung auf Seite 10

ROMAN PROBST PERSÖNLICH

Roman Probst (35) ist in Olten aufgewachsen. Nach einer kaufmännischen Lehre wechselte er ins Reisetier und war vorerst als Animateur und Reiseleiter auf den Kanarischen Inseln tätig. Es folgten etliche temporäre Einsätze in der ganzen Welt, auf Kreuzfahrtschiffen und die Leitung aller Reiseleiter in Ägypten für seinen Arbeitgeber.

Nach einigen Jahren als Product Manager für Hotelplan wechselte er als Kommunikationschef zum Tauchlabel

Padi, bevor er sein Studium zum Kommunikator FH begann und diesen Sommer erfolgreich abschloss.

Roman Probst ist zudem ein engagierter Sportler, fährt leidenschaftlich gerne Rad und ist Triathlet mit Lizenz.

Roman Probst hat aus persönlichen Gründen eine spezielle Beziehung zur Kommunikation und Verständigung im Allgemeinen: Er ist Sohn von gehörlosen Eltern.

Fortsetzung von Seite 9

Wir machen den Hauptteil unseres Umsatzes klar mit klassischen Übersetzungsarbeiten. Seien das Prospekte für KMU, die international agieren, rechtliche Dokumente wie Verträge oder andere Kommunikationsmittel. Aber vor allem das Korrekturlesen entwickelt sich sehr gut.

Woran liegt das?

Stellen Sie sich vor, Sie drucken eine halbe Million eines Prospektes und es hat einen Schreibfehler darin. Hier wollen Kunden die absolute Sicherheit, fehlerfrei aufzutreten. So bieten wir dem Kunden auch an, die übersetzten Texte direkt in ihre Vorlage zu implementieren. Unsere Dolmetscher werden zum Beispiel bei Gericht gebucht. Diese Sparte macht im Moment etwa fünf Prozent des Umsatzes aus.

«Innert fünf Jahren will ich unter die zehn grössten Übersetzungsbüros vorstossen. Jetzt heisst es Gas geben, und mit Gas meine ich wirklich Gas geben.»

Weltsprachen wie Spanisch, Englisch oder Französisch leben aber trotz allem vom Lokalkolorit.

Das ist richtig, darauf lege ich grossen Wert. Die Kunden können zum Beispiel wählen, ob ihr Text von einem Franzosen oder einem Welschen übersetzt werden soll. Für Kunden aus der Schweiz kann dies entscheidend sein. Es sind auch Details wie die aktuelle political correctness, die eine perfekte Übersetzung ausmachen.

Sie wurden für Ihr Unternehmen von der Standortförderung Winterthur ausgezeichnet, das Institut für Jungunternehmertum kürte Sie letzten August zum Jungunternehmer des Monats und Sie erhielten einen Preis als «best Student to Business». Und Sie liegen derzeit gut im Rennen für einen vierten Sieg. Lieben Sie das Rampenlicht?

Nein, es ging mir nie darum, mich selbst in den Vordergrund zu stellen. Aber die Preise zu gewinnen, hat dem Aufbau meines Geschäftes schon geholfen. Als ich dank der Standortförderung Winterthur gratis einen Stand an der Winterthurer Messe erhielt, konnte ich meinen ersten grossen Kunden an Land ziehen, Heineken Switzerland, der übrigens heute noch bei mir übersetzen lässt. Im Allgemeinen haben mir die Auszeichnungen Goodwill und Vertrauen seitens der Kunden eingebracht.

Angenommen, Sie gewinnen tatsächlich den vierten Unternehmerpreis, es würden Ihnen 100 000 Franken Preisgeld winken. Wofür setzen Sie diese ein?

Die Hälfte davon ist zweckgebunden, das heisst, ich könnte in diesem Wert Produkte oder Dienstleistungen aus einer Reihe von anderen Unternehmen beziehen. Die andere Hälfte würde ich in die Perfektionierung meiner Online-Applikation investieren.

A propos investieren: Wie viel von Ihrem Umsatz haben Sie wieder in Ihr Unternehmen gesteckt?

In Franken kann ich das nicht mehr genau beziffern, es sind aber sicher zwischen 15 und 20 Prozent.

Sie beschäftigen 200 Übersetzer und sind ständig auf der Suche nach neuen. Wie kommen Sie an die Arbeitskräfte heran?

Ich war über sechs Jahre Reiseleiter und kenne auf der ganzen Welt viele Leute, die wieder Leute kennen. Dieses Netzwerk hilft mir sehr. Trotzdem ist es schwierig, genügend qualifizierte Übersetzer zu finden. Denn mein Unternehmen ist nur so gut wie mein schlechtesten Mitarbeiter.

Sie haben Mitarbeiter auf der ganzen Welt, wie viele von ihnen kennen Sie tatsächlich persönlich?

Ich bemühe mich aktiv um den Kontakt mit meinen Übersetzern. Jenen, denen dies wichtig ist, schenke ich besondere Aufmerksamkeit. Wenn ich spüre, dass es jemandem ein Bedürfnis ist, gebe ich auch regelmässig Feedbacks und Rückbestätigung.

Wie haben Sie Ihren Einstieg in die Selbständigkeit finanziert?

Ich habe, als ich zu studieren begann, schweren Herzens meinen ge-

STANDPUNKTE



Was verlangen Sie von Ihren Mitarbeitern?

Mir ist die absolute Beherrschung der Sprache in Schrift wichtig. Mir ist egal, ob ein Übersetzer lispelt oder einen anderen Sprachfehler hat, aber ich dulde auch in Mails keinen einzigen Schreibfehler.

Was verlangen Sie konsequent von allen Ihren Mitarbeitern?

Ich verlange von allen meinen Übersetzern absolute Termintreue. Lieber lehne ich einen Auftrag ab, als dass ich ihn nur mit kleinster Verspätung abliefern muss.

Nennen Sie eines Ihrer unumstösslichen Geschäftscredos.

Jeder Mitarbeiter muss sich immer wieder erneut in den Kunden versetzen, den Auftrag aus seinem Blickwinkel beobachten.

In welchem Bereich machen Sie auf keinen Fall eine Ausnahme?

Jeder Übersetzer übersetzt ausschliesslich in seine Muttersprache. Nur so kann der Anspruch an höchste Qualität gehalten werden.

Worauf legen Sie in Ihrem Unternehmen ganz besonderen Wert?

Auf die ausgesprochen freundliche und zuvorkommende Behandlung der Kunden am Telefon. Das ist die Visitenkarte jedes Unternehmens und muss in jeder Situation intuitiv reibungslos geschehen.

Was liegt Ihnen besonders am Herzen?

Mir ist nebst aller Geschäftstätigkeit mir der soziale Aspekt wichtig. So pflege ich Partnerschaften mit verschiedenen Non-Profit-Organisationen und will dieses Engagement weiter ausbauen.

liebten Porsche verkauft und meine Reserven angezapft. Zwei Jahre war ich mit dem Velo und dem Bus unterwegs. Bis heute habe ich keinen Franken Kredit aufgenommen und alles aus eigener Tasche bezahlt.

Ihr Umsatz ist aber beträchtlich, jetzt könnten Sie sich den Porsche wieder leisten.

Ja das stimmt, doch es war mir wichtig, dass nicht gleichzeitig mit dem Umsatz auch mein Lebensstandard steigt. Ich habe seit drei Jahren die gleiche Wohnung und bin heute mit meinem Renault Clio eigentlich ganz zufrieden.

Wie lange ist Ihr Arbeitstag?

Acht bis 14 Stunden sechs Tage die Woche, manchmal auch sonntags.

Was bringt die Zukunft?

Innert fünf Jahren will ich unter die zehn grössten Übersetzungsunternehmen der Schweiz vorstossen. Momentan ist mein Motto «Gas geben», und mit Gas meine ich wirklich Gas geben, mit Energie und Freude. Vor zehn Jahren wollte ich einfach leben und surfen, heute ist mein Geschäft der Lebensmittelpunkt.

Was planen Sie für die Zukunft?

Ich spiele mit dem Gedanken, ins Ausland zu expandieren. Ich bin zum Beispiel gerade daran, Kontakte in die Golf-Staaten aufzubauen. Auch habe ich schon die Fühler ausgestreckt, um in den USA Fuss zu fassen. Doch das muss dann wirklich hieb- und stichfest sein. Denn in den USA ist die Frage, wer bei einem Fehler haftet, besonders heikel. Die haben ja Spass am Verklagen wie wir am Jassen.

Haben Sie bereits Kaufangebote für Ihr Unternehmen erhalten?

Ja, deren zwei, aber ein Verkauf meines Unternehmens kommt für mich im Moment nicht in Frage. Dafür habe ich mit meinem Unternehmen noch zu viele Pläne.

Hand aufs Herz: egal wie gut das Angebot ist?

Ja, denn jetzt zu verkaufen, wäre wie ein Autorennen in der Hälfte aufzugeben, ohne dass man am Ziel je weiss, wie man abgeschnitten hätte.

Roman Probst, vielen Dank für das Gespräch.