

Die Geschichte einer unternehmerischen Leidenschaft

Mut zu Visionen

Das rote Telefon in meiner Wohnung schellte, aber es war keiner der gewohnten Kunden. Schon seit 4 Jahren arbeitete ich als selbstständige Dolmetscherin für die deutschen Ermittlungs- und Justizbehörden und meine beiden Nummern – Festnetz und Mobil – waren bei Polizisten, Zoll- und Justizbeamten, Richtern, Anwälten und den Mitarbeitern des Jugendamtes schon ziemlich bekannt.

Ich nahm ab. Der Mann stellte die übliche Frage auf Englisch: „Haben Sie Zeit, Russisch zu dolmetschen? Wir müssen morgen um 16:00 Uhr die Kosmonauten auf der Raumstation „MIR“ interviewen!“

Das ist doch mein Job! Deshalb wäre meine Antwort normalerweise „Ja“ gewesen. Leider musste ich aber „Nein“ sagen, „I’m a translator for German into Russian.“ Die Entscheidung, die ich in den folgenden Sekunden traf, sollte mein Leben verändern. Ich versprach dem Anrufer, für diesen Termin einen kompetenten Russisch-Englisch-Dolmetscher zu beauftragen, und übernahm damit zum ersten Mal die Verantwortung für eine Leistung, die nicht meine war.

Von Sprache zu Sprache – von Mensch zu Mensch

Bis dahin wusste nur ich von der Marke „Lingua-World“, die sich irgendwo auf dem Weg zwischen Notar und der Eintragung in das Handelsregister befand. Zwischen meinen Dolmetscheterminen hatte ich nur schwer Zeit für die Realisierung meiner Firma gefunden. Dieser Anruf, immerhin von BBC London, ließ mich dann aber meine Aktivitäten zur Realisierung dieser Idee intensivieren. Ein Vertrag als Untermieterin in einem kleinen Ladenlokal, das als Ausstellungsraum für Lampen diente, wurde schnell geschlossen. Dann musste ich anstreichen, möblieren, Telefon- und Faxanschluss anmelden und installieren, die Werbetafel anbringen und vieles mehr. Zur Unterstützung kam mein Vater aus Bulgarien. Am 1. November 1997 machten wir schließlich den großen Computer aus meiner Wohnung zum „Lingua-World Computer“.

An dieser Stelle wird mich der Leser fragen, wie hoch denn mein Stammkapital war, und ob ich bereits einen Antrag auf Gründungskapital gestellt hatte? Ich hatte keinen Businessplan und keine Standortanalyse, aber eine Menge Mut, Leidenschaft, Ideen, Kraft und sprudelnde Energie. Mein einziges Kapital waren mein Job und der Kalender voller Aufträge bis zum 31. Dezember. Bei der feierlichen Eröffnung am 1. November 1997 war ich selbst nicht anwesend! Es war bereits 17 Uhr, als ich endlich hungrig und durstig in dem kleinen Büro im Belgischen Viertel erschien. Nein, ich hatte nicht verschlafen. Aber auch an diesem Tag

hatte mich die Polizei zum Dolmetschen aus dem Bett geklingelt. In einem Hotel waren russische Autokäufer ausgeraubt worden. Sieben Männer warteten fix und fertig auf die Frau, die ihre Sprache verstand und ihre Zeugnisaussagen übersetzen konnte.

Meine Familie und der Papa, der extra in seinen neuesten Anzug gesprungen war, warteten nicht mehr auf mich und feierten schon die Einweihung. Als ich endlich ankam, traute ich meinen Augen nicht: Alle standen vor mir in einem schönen Büro, frisch gestrichen und eingerichtet, und lächelten mich stolz und überglücklich an.

Die Idee der großen Transparenz

Das kleine Büro maß ca. 40 qm. Eine feste Wand im Rücken und drei Wände aus Glas. Die Fußgänger konnten mich und meine Arbeit durch das Fenster betrachten. Erst einmal ein peinliches Gefühl, man konnte sich keinen Fehler erlauben! Aber so wurde die Idee der großen Transparenz meiner Firma aus den Raumgegebenheiten geboren.

Die nächste Besonderheit meiner Philosophie ergab sich schon damals aus den Arbeitsbedingungen. Die Tatsache, dass acht Studenten für mich arbeiteten und ich selten anwesend war, definierte das Verhalten in dem kleinen Büro. Ohne Selbstkontrolle und gegenseitiges Vertrauen konnten wir nicht arbeiten: Transparenz und Vertrauen zwischen mir und den Studenten, zwischen uns und den Kunden.

Die Zeit, als Übersetzungen für den hiesigen Markt nur in Deutschland gemacht wurden, ging langsam zu Ende. Übersetzungen ins Französische wurden nun in Frankreich und die ins Englische in England gemacht. So schrieb 1999 das Wirtschaftsministerium in Düsseldorf Briefe an den bulgarischen Wirtschaftsminister, die Lingua-World übersetzen sollte. Ich schickte die Briefe einem mir bekannten Übersetzer in Bulgarien. Als seine Texte kamen, las ich sie aufmerksam. Sie waren einwandfrei, aber irgendwie anders. Die wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung der letzten Jahre hatte einen neuen Stil geprägt. Deshalb habe ich eine neue Regel eingeführt, die heute wichtiger Teil unserer Philosophie ist: Die Übersetzungen



Visionen mutig umgesetzt: Nelly Kostadinova

werden von Menschen gemacht, die in dem jeweiligen Land leben und die Authentizität des geschriebenen Wortes verantworten können.

Ich begann, weltweit Übersetzer zu rekrutieren, in jedem Land, in jeder Stadt. Ich suchte Menschen, die auch die Dialekte des Landes beherrschen. Spezialisierungen in Fachbereichen und besondere Kompetenzen, z.B. in Medizin, Technik oder Recht, sowie fortwährende Weiterbildung prägen unsere Arbeit. Wissenschaft, Technik, Wirtschaft und Industrie erweitern sich jeden Tag, und dementsprechend suche auch ich immer weiter. Ich will nur eins: Die Menschen entdecken, die mir die beste Arbeit geben können. Denn diese Menschen sind mein Kapital!

Ein Mensch, der mich am Anfang bedenkenlos unterstützt hat, ist Heribert Spohn. Als ich ihn als Vertreter der Gelben Seiten zum ersten Mal in meinem kleinen Büro empfing, wusste ich nicht, was ich von ihm wollte. Ja, natürlich, Werbung wollte ich machen. Aber wie und was genau ... keine Ahnung. Er wusste es aber: Meine erste Werbung in den Gelben Seiten kostete 20.000 DM.

Den Vertrag hatte ich ein paar Tage nach der Eröffnung des kleinen Büros unterschrieben und dabei überlegt: Die Miete für diesen Raum ist gering, die Lage perfekt,

das Personal ist kreativ, vertrauenswürdig und arbeitsfähig. Also, ich investiere jetzt kräftig in Werbung. Das Geld für diese Werbung hatte ich nicht. Aber ich hatte Herrn Spohn als Berater mit unternehmerischem Denken, der kurz nach unserem Treffen zu seiner Frau sagte: „Helga, däm Mädchen müsse mer helfen!“ Ich durfte die 20.000 DM in zwölf Raten bezahlen.

Im zweiten Jahr habe ich 60.000 DM in die Werbung investiert. Herrn Spohn habe ich gebeten, niemandem zu verraten, dass ich so viel Geld für Werbung ausbebe.

Am Ende des zweiten Jahres erschien ich bei der Bank, weil ich Geschäftsräume kaufen wollte. Mein Berater fragte mich neugierig: „Sie haben eine Million DM umgesetzt? Und das in dem kleinen Büro?“

In diesem zweiten Jahr setzte ich in der Werbung auf die Gesichter meiner erwachsenen Kinder und Mitarbeiter. Das Fotoshooting machte viel Spaß und motivierte uns weiter. Und nicht nur das. Wir schauten jetzt unsere Kunden persönlich an – aus der Werbung. Das brachte mich noch näher zu dem Begriff der Partnerschaft mit meinen Kunden.

Außerdem entwickelte ich eine ganz neue Strategie, um die perfekte Übersetzung liefern zu können. Gegen alle wirtschaftlichen Berechnungen begann ich, kostenlose Probeübersetzungen anzubieten. So können meine Kunden in den für sie verständlichen Sprachen selbst entscheiden, welche Stilrichtung ihnen am besten gefällt.

Service und Kundennähe

Konsequenterweise führte das Bedürfnis nach größtmöglicher Kundennähe mich zur weiteren Expansion durch die Eröffnung von Filialen. So kamen wir näher an die Automobilindustrie in Süddeutschland, an die Pharmaindustrie in Nürnberg und München, an die Maschinenbaubetriebe in NRW und an die Werbe- und PR-Giganten in Hamburg. Von Frankfurt aus überspringt unsere Leistung die Grenzen nach England und Belgien. Zu uns nach Stuttgart kommen Schweizer Konzerne. Die Qualität aus Deutschland hat einen guten Ruf.

Und so geht es weiter in die Zukunft. Mit Vertrauen und Transparenz, mit Qualität und dem Einsatz modernster Software. Mit fachlichen Spezialisten und Projektmanagern, die den Charakter von Lingua-World bereichern und weiter entwickeln.

Und mit einer unveränderten Leidenschaft, die kurz in Worte zu fassen ist: Von Sprache zu Sprache – Von Mensch zu Mensch. ■

Lingua-World
for world-wide communication

Lingua World
Inhaberin und Geschäftsführerin: Nelly Kostadinova
www.lingua-world.de