

Erfahrungen von Existenzgründern

Jedem Anfang wohnt ein Zauber inne

Katja Raeke, Chrystelle Jury, Stephan Katic, Renate Weißenfels

Zu einem erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit gehört mehr als gute Noten in der Abschlussprüfung für Übersetzer oder Dolmetscher. Weil Katja Raeke in ihrer Gründungsphase viel Unterstützung bekommen und so den richtigen Weg für sich gefunden hat, möchte sie anderen gerne Mut machen.

Mein Sprung in die Selbstständigkeit liegt erst zwei Jahre zurück; ich wagte ihn gegen Ende meiner Studienzeit. Mitten im Scheinesammeln und Seminararbeiten-schreiben stellte ich mir damals die Frage, was mich wohl hinter der hart erkämpften Ziellinie erwartet, jenseits des magischen Tages, an dem ich endlich meine Diplomurkunde in den Händen halten würde. Mir war klar, dass die Zahl der Freelancer in unserem Beruf stetig steigt, während es immer weniger Festanstellungen gibt. Gleichzeitig reizten mich die Themenvielfalt und weitgehende Selbstbestimmtheit einer freiberuflichen Tätigkeit als Dolmetscherin und Übersetzerin. Für eine Selbstständigkeit sprach auch meine private Situation, da ich aufgrund der Tätigkeit meines Partners ortsungebunden sein möchte. Nach den Jahren in der Trainingskabine, interessanten Praktika und mehreren Auslandsaufenthalten fühlte ich mich damals wie ein Rennpferd in der Startbox – das definitiv nicht zum Auftakt seiner Laufbahn ins Arbeitsamt traben und damit das Schicksal vieler Jungakademiker teilen wollte. So fiel der Startschuss in die Selbstständigkeit mitten im Semester.

Aus dem Elfenbeinturm auf den Markt

Lange Jahre hatten wir gelernt, schwierige Reden zu dolmetschen und druckreif zu übersetzen, hatten Notizentechnik trainiert, Seminararbeiten über exotische



Themen geschrieben und anspruchsvolle Praktika absolviert. Mit anderen Worten: Wir waren nun ausgebildete Meisterköche und hatten auf Fünf-Sterne-Niveau gelernt, Fisch zuzubereiten. Nur das Angeln war leider komplett außen vor gelesen worden. Allein mit dem Diplom in der Tasche konnten wir so weder unsere Kunden satt und zufrieden machen, noch uns selbst.

Es galt, folgende Fragen zu beantworten: Wie findet man Auftraggeber und wird man von ihnen gefunden? Wie verhandelt man faire Preise? Was sind eigentlich faire Preise und Arbeitsbedingungen? Welche Versicherungen braucht ein Dolmetscher? Was ist bei der Rechnungslegung zu beachten und was ist der Unterschied zwischen Ist- und Soll-Besteuerung? Wie wickelt man einen Dolmetsch- oder Übersetzungsauftrag von A bis Z ab?

Einen branchenübergreifenden Existenzgründungskurs für angehende Selbstständige besuchte ich nicht, dafür aber viele entsprechende BDÜ-Seminare. Diese erschienen mir sinnvoller, weil sie „maßgeschneidert“ für Dolmetscher und Übersetzer sind. Zudem genieße ich den Luxus

eines individuellen Coachings sowie täglicher „Manöverkritik“, da mein Partner Diplom-Kaufmann ist. Ob Homepage, Marketing oder IT – er steht mir jederzeit mit Rat und Tat zur Seite (vielen Dank dafür!). Ein großes Kompliment gilt auch den vielen netten Kollegen! Natürlich war mir etwas mulmig, als ich, noch als Studentin, die ersten Male Veranstaltungen des BDÜ besuchte. Ehrlich gesagt hatte ich leise Bedenken, als junges Gemüse oder potenzielle Konkurrenz gesehen und abgelehnt zu werden. Doch dann traf ich so viele nette und kooperative Mitsstreiter, dass ich absolut positiv überrascht war. Vielleicht lag es an meiner eigenen Offenheit? Oder an dem Zauber, der jedem Anfang innewohnen soll? Ich weiß es nicht und freue mich einfach darüber. Es ist unbezahlbar, ehrliche Antworten auf all die vielen Fragen zu bekommen, die sich gerade anfangs stellen. Heute habe ich ein ganzes Netzwerk guter Kollegen und empfinde dies als sehr bereichernd. So manchen Auftrag bekomme ich von ihnen oder sie von mir. Wir arbeiten an gemeinsamen Projekten und übernehmen gegenseitig Vertretungen im Urlaubs- oder Krankheitsfall. Über-

setzungen in die Fremdsprache lasse ich grundsätzlich von einem Muttersprachler lesen und revanchiere mich dafür. Das alles schafft nicht nur ein gutes Gefühl, sondern leistet auch einen wichtigen Beitrag zur Qualitätssicherung. Kollegen, die sich selbstständig machen möchten, kann ich wirklich empfehlen, die Fühler auszustrecken und Kontaktpflege zu betreiben. Mir hat es sehr dabei geholfen, so manchen Fehler auf dem Weg vom Elfenbeinturm auf den Markt zu vermeiden. Vor allem habe ich auf diese Weise einen häufigen Fehler vieler junger selbstständiger Dolmetscher und Übersetzer vermieden, der zu Frustration, wenig Geld und mittelfristig meist zur Aufgabe des Berufs führt: Dumping.

Willkommen in der Wirklichkeit

Natürlich können junge Selbstständige mit noch kurzer Referenzenliste keine Kunden gewinnen, wenn sie sofort Höchstpreise verlangen. Ich bitte unsere etablierten Kollegen dafür um Nachsicht und Verständnis. Doch ebenso bitte ich junge Selbstständige bzw. Studenten kurz vor dem Diplom darum, einmal darüber nachzudenken, ob und wie sie von Zeilenpreisen von € 0,80 für Fachtexte oder Tagessätzen von € 200,- konsekutiv langfristig leben wollen? Wie sie Qualität zu bieten und gleichzeitig Miete, Altersvorsorge und Versicherungen zu zahlen gedenken? Die Vorbereitungszeit für niedrig bezahlte Einsätze dürfte kurz sein, da man ja viele wahrnehmen muss, um irgendwie zu überleben. Kurze Vorbereitungszeit schlägt sich meist negativ auf die Qualität nieder. Dies wiederum sorgt für einen entsprechenden Ruf. Wie möchte sich da ein Dolmetscher bzw. Übersetzer mit einem fundierten Diplom oder bestandener staatlicher Prüfung in der Tasche von all den vielen „Möchtegern-Dolmetschern“ unterscheiden? Mit welchem Argument faire Preise durchsetzen? Mich hat schwer schockiert, wie viele Auftraggeber uns für bessere Sprachcomputer halten und für das (in ihren Augen) „Austauschen von Wörtern“ weniger auszugeben bereit sind, als für das Anschließen ihrer Waschmaschine. Mein eigener Aufprall in der harten Realität führte zu einem Wutanfall ob der unwissenden Arroganz und schließlich zur Erkenntnis,

dass schlichtweg diplomatische Aufklärungsarbeit zu leisten ist. Seitdem steht „Der richtige Dolmetscher – ein kleiner Leitfaden“ auf meiner Homepage. Dumpingangebote nehme ich nicht an. Aus Selbstachtung und aus Kostengründen.

Resümee

Zwei Jahre nach dem Start in die Selbstständigkeit gehöre ich natürlich noch lange nicht zu den erfahrenen Hasen, die ihr komplettes Erfolgsrezept gefunden haben und dieses nun weitergeben können. Viele Freuden und Enttäuschungen, die bei Kollegen mit langjähriger Berufserfahrung vielleicht schon etwas verblasst sind, sind bei mir noch recht frisch. Zudem unterscheiden sich die Bedingungen des Berufseinstiegs der „Generation Praktikum“, an die sich dieser Beitrag vorwiegend richtet, in vielerlei Hinsicht von denen vor 20 Jahren. Jungen Kollegen und zukünftigen Selbstständigen möchte ich mit diesem Beitrag gern Mut machen und in den Sattel helfen. Die Rennbahn vor mir ist noch lang, aber es läuft gut an und macht – trotz oder gerade wegen der Hindernisse im Weg – richtig viel Spaß!

Der Weg in die Selbstständigkeit im Überblick

Ich habe mich im Jahr 2005 selbstständig gemacht. Da das erste Jahr noch in die Studienzeit fiel, deckte sich dies mit meiner Studienfinanzierung. Staatliche Anschubhilfe bekam und bekomme ich nicht. Somit finanzierte ich mich durch eine Mischung aus Aufträgen und privaten Mitteln.

Im ersten Geschäftsjahr arbeitete ich in-

Katja Raeke, Diplom-Dolmetscherin für Russisch und Polnisch, lebt und arbeitet in Berlin. Ihre Diplomarbeit schrieb sie zum Thema „Übersetzungskritik an Übersetzungen juristischer Fachtexte“ am Beispiel des Sprachenpaars Polnisch-Deutsch. 2005 gründete sie „Raeke Dolmetschservice“. Zu ihren Fachgebieten gehören Recht, Politik, Werbung und Wirtschaft. Neben ihrer freiberuflichen Tätigkeit engagiert sie sich ehrenamtlich für den BDÜ im Landesvorstand Berlin-Brandenburg.



katja.raeke@web.de

www.ihre-dolmetscherin.de

tensiv an meiner Diplomarbeit und war mit Aufträgen beschäftigt, welche ich durch Empfehlungen von Kollegen oder über meine Homepage bekam. Mehr hätte ich aus Zeitgründen ohnehin nicht annehmen können. So fiel es mir auch leicht, die vielen Dumping-Angebote abzulehnen. Nach dem Erhalt meiner Diplom-Urkunde kann ich nun besseres Marketing betreiben und leichter faire Preise durchsetzen. Und das zahlt sich aus. Sicher steckt in meinem kleinen Unternehmen noch viel Potential, doch seit der Gründung hat sich alles schon sehr gut entwickelt.

Anzeige

**Sicherheit
übersetzt man so:
mg-denzer.de**



- Die besten Lösungen.
- Die günstigsten Tarife.
- Die erste Adresse für den beruflichen und privaten Versicherungsschutz qualifizierter Übersetzer.

MG Denzer GmbH
Unabhängiger Versicherungsmakler
Telefon +49 (0) 7052 - 92 47-12

Chrystelle Jury,
Geisenheim

- Übersetzungen aus dem Deutschen/Englischen ins Französische (Spezialgebiete: Kfz-Technik, EDV/IT, Weinbranche)
- Qualitätssicherung der schon vorhandenen Dokumentationen (Korrekturlesen, Layout usw.)
- Dolmetschen Deutsch/Französisch (Begleit-, Gesprächs- und Simultandolmetschen)
- Firmenunterricht (u. a. Wirtschafts- und Rechtsberatungs-Französisch)
- Förderkurse für Schüler (Ganztagesangebot eines Gymnasiums/in einer Sprachschule)
- Beratungstätigkeiten rund um deutsch-französische Beziehungen in Firmen

chrystelle@metalingua.de



Aufbruch in die Selbstständigkeit

Wo kann man sich Informationen über Buchhaltung, Preispolitik, Marketing holen, wie kann man ein eigenes Profil entwickeln und wer leistet Unterstützung? Wir haben verschiedene Existenzgründer gefragt, wie sie die ersten Hürden genommen haben.

Art der Zusammenarbeit

Ich arbeite hauptsächlich alleine und bei Bedarf auch mit Kollegen, vor allem wenn es sich um sehr große Übersetzungsvolumen handelt oder wenn es die Bedingungen erfordern: zum Beispiel wenn das 4-Augen-Prinzip vom Kunden verlangt wird oder wenn es um Themen geht, die für mich neu sind. Ich arbeite auch mit einem kleineren Kreis von Kollegen, die andere Sprachrichtungen anbieten, um die Bedürfnisse meiner Kunden erfüllen zu können. Ich übersetze zu 70 % für Büros und zu 30 % für Direktkunden, wobei die Erträge etwa 50/50 meines Einkommens ausmachen.

Weg in die Selbstständigkeit

Ich bin seit Anfang 1996 selbstständig mit einer Unterbrechung im Jahr 1998 als Mitglied des Support-Teams bei der

Firma TRADOS GmbH in Stuttgart. Meine erste Motivation war vor allem, direkt mit dem Erworbenen (dem eigentlichen Übersetzen) arbeiten zu können und nicht auf andere Beschäftigungsfelder ausweichen zu müssen, wie es oft bei Berufsanfängern der Fall ist, weil reine Übersetzerstellen eher selten sind. Die zweite Motivation war die Möglichkeit, meinen beruflichen Alltag selbst bestimmen zu können und überall auf der Welt arbeiten zu können.

Die Finanzierung: In den ersten drei Monaten der Selbstständigkeit hatte ich zwei feste Jobs, um die fixen Kosten zu decken (Fremdsprachensekretärin plus Erstellung/Kodierung von Wörterbüchern). Nach ungefähr drei Monaten stellte ich fest, dass die Kunden regelmäßig wiederkamen und kündigte die Stelle als Sekretärin. Einen Businessplan hatte ich nicht. Da ich von Stuttgart wieder nach Saarbrücken zog, gab ich die Stelle bei TRADOS auf und gründete mit einer Kollegin eine GbR mit einem gemeinsamen Büro. Bei der Gründung hatten wir nur zwei feste Kunden, unser Kundenstamm wuchs jedoch sehr schnell. 2002 lösten wir die GbR auf und ich bereitete mich auf die staatliche Prüfung zur Dolmetscherin vor. Inzwischen gehörten nicht nur Dolmetschaufträge, sondern auch Beratungsaufträge und Kurse zu meinen Tätigkeiten.

Beratung während der Gründung

In den ersten Jahren besuchte ich regelmäßig die Informationsveranstaltungen des Landesverbands Saar. Bei der Gründung der GbR ließen wir uns von einem Steuerberater zu Fragen wie Geschäftsform und Anmeldung eines Gewerbes beraten. Seit 2002 habe ich eine sehr gute Steuerberaterin, die mich viermal im Jahr gründlich über meine Verhältnisse und die Möglichkeiten zur Umgestaltung meines Geschäfts informiert.

Heutige Situation

Inzwischen habe ich einen festen Kundenstamm von ungefähr acht Büros und fünf oder sechs Direktkunden für Übersetzungen. Dazu kommen weitere Aktivitäten wie Firmenunterricht und Sprachunterricht sowie Dolmetschen. Alles in allem hat es sich wunderbar entwickelt

und ich könnte mir keinen besseren Job vorstellen. Eigentlich frage mich sehr oft, warum nicht jeder Übersetzer es wagt. Bedarf ist auf jeden Fall da, zumindest wenn ich meinen Kunden Glauben schenken darf.

Ich bin mit meiner beruflichen Situation sehr zufrieden, könnte mir vielleicht etwas mehr Zeit für Freizeitaktivitäten wünschen und lernen, „Nein“ zu sagen, denn für mich gilt immer der Grundsatz, für meine Kunden da zu sein, was bedeutet, dass Freizeit und Urlaub sehr darunter leiden.

Unterstützung durch den BDÜ

Am Anfang haben mir Kollegen des BDÜ mit Beratung sehr geholfen. Heute berate ich Kollegen, die neu oder wieder in die Branche einsteigen möchten. Eine Zeitlang war ich im Vorstand des Landesverbands Saar unter anderem für die Ressorts Ausbildung und Existenzgründung zuständig.

Stephan Katic

Spezialität: Texten und Gestaltung von Werbematerialien für verschiedene Zielkulturen aus einer Hand

Zusammenarbeit mit Übersetzern für etwa 30 Sprachen

katic@interlinguasolutions.de
Berlin



Wir haben nach Marktnischen recherchiert und uns 2002 aus eigener Kraft selbstständig gemacht. Eine offizielle Beratung durch einen Experten haben wir nicht in Anspruch genommen. Allerdings waren die Seminare des BDÜ bei dem Einstieg in die Selbstständigkeit sehr hilfreich.

Die Vorüberlegungen zur Gründung waren: In einer immer enger miteinander verknüpften, internationalen Geschäftswelt wird Sprachdienstleistern eine zunehmend wichtige Rolle zukommen. Auch kleine und mittelständische Unternehmen erkennen, dass sie ihre Produkte und Dienstleistungen mehr noch als bisher international vermarkten müssen.

Sachversicherungen

Exklusive Tarife für BDÜ-Mitglieder:

1. Vermögensschadenversicherung
2. Berufs-/Privathaftpflichtversicherung
3. Unfallversicherung
4. Büroversicherung mit Betriebsunterbrechung

Rahmenverträge für Mitglieder des BDÜ bieten leistungsstarke, auf die Absicherungsbedürfnisse der Dolmetscher und Übersetzer zugeschnittene Versicherungsprodukte und das zu einem besonders günstigen Preis.

Hausrat-, Wohngebäude- und Rechtsschutzversicherungen mit sehr gutem Preis-/Leistungsverhältnis runden unser Angebot ab.

Wir empfehlen: Allianz • AXA • Deutscher Ring • Generali • Gerling • Grundeigentümer • Karlsruher • R+V • VHV • Victoria Volkswohnbund • Wüba

Altersvorsorge

1. Betriebliche Altersversorgung

Direktversicherungen
Pensionskassen
Pensionsfonds
Unterstützungskassen
Arbeitszeitkonten
Gesellschafter-/Geschäftsführer-Versorgung

2. Private Altersvorsorge

Private Rentenversicherungen
Investmentfonds
Rürup-Renten
Riester-Renten

3. Risikomanagement

Todesfallabsicherung
Berufsunfähigkeitsversicherung

Finanzstärke und **Rendite** sind entscheidend für die Wahl des richtigen Versicherers. Auf der Grundlage von Finanzstärke-Ratings der weltweit führenden Ratingagenturen Standard & Poors, Moodys und Fitch sowie Leistungsvergleichen aus unabhängigen Wirtschafts- und Verbraucherzeitschriften wählen wir – für Sie nachvollziehbar – die leistungsstärksten Anbieter aus.

Hohe Renditen erzielen? Finanziell flexibel bleiben? Steuern sparen? Zulagen sichern? Investmentfonds, private Rentenversicherung klassisch, „britisch“ oder auf Fondsbasis, Riester oder Rürup – der richtige Mix macht es! 98% der Bürgerinnen und Bürger verstehen das Alterseinkünftegesetz nicht und 95% der Betroffenen unterschätzen ihre persönliche Versorgungslücke.“ (Börsenzeitung vom 24.06.2005). Und weil das so ist, beraten wir ausführlich und verständlich zu **allen Möglichkeiten der Altersvorsorge** und offerieren Ihnen die optimalen Produkte zur Erreichung Ihres individuellen Versorgungsziels.

Die **Berufsunfähigkeitsversicherung** sichert Ihren Lebensstandard bei Verlust Ihrer Arbeitskraft und gehört damit zu den wichtigsten Versicherungen überhaupt.

Wir empfehlen: AachenMünchener • Allianz • Alte Leipziger • AXA • Deutscher Ring • Generali • Gerling • Karlsruher Neue Leben • Nürnberger PAX • Skandia • R+V • Standard Life • Swiss Life • Universa • Volkswohnbund Investmentfonds entsprechend der gewünschten Anlagestrategie.

Private Krankenversicherung

1. Krankenvollversicherungen für

- Angestellte
- Freiberufler
- Selbstständige
- Beamte
- Beamte in der Ausbildung

Kostenlose Zusendung von Beitrags- und Leistungsvergleichen

2. Krankenzusatzversicherung für gesetzlich Pflichtversicherte

3. Kranken-, Krankenhaus- und Pflegetagegeldversicherungen

Sie finden in unseren Beitrags- und Leistungsvergleichen eine übersichtliche Unterteilung nach Tarifen, die - wegen z.T. auftretender Überschreitungen der Höchstsätze amtlicher Gebührenordnungen (GOÄ/GOZ) von uns empfohlen - nicht auf Höchstsätze begrenzen und Tarifen, bei denen Sie durch eine Begrenzung auf die Höchstsätze der GOÄ/GOZ in vielen Fällen eine attraktive Beitragsersparnis erreichen.

Unsere Vergleiche beinhalten detaillierte Leistungsaussagen der von uns vermittelten Gesellschaften zu den Bereichen ambulant / stationär / Zahn einschließlich wichtiger Regelungen wie z.B. Kuren, Psychotherapie, Heilpraktiker, Heil- und Hilfsmittel, Zahnersatz, Auslandsversicherungsschutz ... usw.

Wir empfehlen: Allianz • Alte Oldenburger • ARAG • AXA • Barmenia • Bayerische Beamten • Central • Deutscher Ring • DKV Gothaer • Hallesche • Hanse Merkur • Münchener Verein • Nürnberger • R+V • Signal • SDK • UKV • Universa • Victoria

**Umfassende und kostenlose Beratung
Betreuung unserer Kunden im Schaden- und/oder Leistungsfall.**

Beratungszeiten: Montag bis Freitag von 10.00 bis 20.00 Uhr.

ALTERSVORSORGE · PRIVATE KRANKENVERSICHERUNG
BERUFSUNFÄHIGKEIT · SACHVERSICHERUNGEN

BOSS
ASSEKURANZ



Vergleichende Versicherungsvermittlung

Tauentzienstraße 1 · 10789 Berlin · **U** Wittenbergplatz · Telefon: 030 - 885 685 - 0
Bautzner Straße 55 · 01099 Dresden - Neustadt · Telefon: 03 51 - 82 80 10
info@boss-asssekuranz.de · www.boss-asssekuranz.com

Marktnische im Bereich Werbung

Ohne professionelle Unterstützung ist das eine kaum zu bewältigende Aufgabe, denn die potentiellen Kunden auf internationalen Märkten haben aufgrund von Unterschieden in Kultur und Mentalität eine entsprechend andere Erwartungshaltung an die Präsentation von Werbe- und Geschäftsinformationen. So kann eine für Deutschland ausgelegte Werbestrategie in anderen Ländern ins Leere laufen oder gar nach hinten losgehen. Das kann an dem Medium Sprache liegen, aber auch an der visuellen Kommunikation über Bilder, Graphiken oder Farbkompositionen.

InterlinguaSolutions ist eine Agentur, die neben herkömmlichen Übersetzungsarbeiten darauf spezialisiert ist, in Zusammenarbeit mit muttersprachlichen, kulturkompetenten Übersetzern (für etwa 30 Sprachen) und mit Graphikern, Webdesignern und Programmierern alle Arten von Werbematerialien (Webseiten und Printmedien) aus einer Hand so zu gestalten bzw. mehrsprachig umzugestalten, dass sie sowohl sprachlich als auch visuell optimal auf den entsprechenden Zielmarkt abgestimmt sind.

Design und Texte abgestimmt auf die Zielkultur

Aus eigener Erfahrung als Freiberufler weiß ich, dass Werbetexte und Produktinformationen sehr häufig einfach runterübersetzt werden, ohne Rücksicht darauf, ob diese Texte so in der Zielkultur überhaupt noch funktionieren. Ebenso werden Bilder und Graphiken des Originals mitunter einfach übernommen, ohne sie einer Prüfung zu unterziehen, ob tatsächlich die gewünschten Assoziationen geweckt werden.

Des Weiteren kommt es seitens der unabhängig agierenden Design- bzw. Werbeagenturen oft nachträglich zu Fehlern, wenn sie versuchen, extern gefertigte und für sie nicht verständliche Übersetzungen in das entsprechende Medium zu integrieren.

All diese Punkte sind Argumente für die Bereitstellung von graphischer und sprachlicher Dienstleistung aus einer Hand. Texte und Graphiken müssen für eine kulturelle Optimierung des Produkts aus einer Hand geliefert werden.

Effiziente Vermarktung und Werbung ist

die Grundvoraussetzung für den Absatz der eigenen Produkte und Dienstleistungen. Viele Unternehmen, die ihre Webseiten oder Broschüren nachlässig haben übersetzen lassen, verfügen über keinerlei Vergleichsparameter darüber, wie sich die Verkaufszahlen bei einer kulturell adäquaten Präsentation ihrer Produkte verbessern würden. An dieser Stelle setzen wir an und legen in erster Linie kleineren und mittelständischen Unternehmen dar, dass sie mit relativ wenig Zusatzaufwand und Kosten ein nicht unerheblich größeres Publikum professionell erreichen.

Renate Weissenfels,
Großrosseln

weissenfels@bdue.de

Mobiler Fremdsprachen-Service für kleine und mittlere saarländische Firmen. Ich biete nicht nur Übersetzungen, sondern auch Fremdsprachensekretariat auf Abruf an, d. h. nur dann, wenn der Kunde konkret Bedarf hat. Diese Leistungen werden wahlweise vor Ort beim Kunden erbracht oder im eigenen Büro.

Die angebotenen Sprachen sind Französisch und Spanisch. Ich arbeite überwiegend alleine, lasse aber Texte, die ich in die Fremdsprache übersetze, Korrektur lesen.



Weg in die Selbstständigkeit

Ich bin seit dem 1. Januar 2007 Existenzgründerin, nachdem ich sechs Monate lang arbeitslos war. Zuvor hatte ich fünf Jahre als Fremdsprachensekretärin in einem saarländischen Handelsunternehmen gearbeitet und davor 10 Jahre als freiberufliche Übersetzerin. Als sich abzeichnete, dass ich so schnell keine neue Stelle finden würde, hatte ich die Idee, meine bisherige Berufserfahrung als freiberufliche Übersetzerin und als Fremdsprachensekretärin in einer Tätigkeit zusammenzufassen und selbstständig zu werden.

Finanzierung, Planung und Beratung während der Gründung

Die Existenzgründung wurde vom Existenzgründungsbüro des Arbeitsamtes in Saarbrücken betreut. Voraussetzung sind

ein Businessplan und die Stellungnahme einer qualifizierten Stelle, in meinem Fall einer Unternehmensberaterin. Der Unternehmensberaterin hatte ich meine Geschäftsidee erläutert. Sie konnte mir bei der Planung und Kalkulation viele hilfreiche Tipps geben. Diese Beratung wird vom Arbeitsamt finanziert, ebenso wie die Existenzgründung. Das bedeutet: Ich bekomme zwar kein Arbeitslosengeld mehr, stattdessen aber neun Monate lang einen sogenannten Existenzgründungszuschuss in Höhe des Arbeitslosengeldes.

Entwicklung seit der Gründung und heutige Situation

In den ersten beiden Monaten habe ich mich überwiegend um Kundenakquisition bemüht, d. h. saarländische Firmen telefonisch kontaktiert und bei Interesse ein Faltblatt mit der Darstellung meiner Leistungen übersandt. Größere Einnahmen hatte ich in dieser Zeit nicht. Zum Glück war ich durch den Existenzgründungszuschuss finanziell einigermaßen abgesichert.

Seit März 2007 ist meine Auftragslage ausgesprochen gut, da ich zum einen mehrere Übersetzungsaufträge bekommen habe und zum anderen für eine Firma im Bereich Fremdsprachensekretariat und Kundenakquisition in Frankreich tätig bin.

Im Augenblick bin ich mit meiner beruflichen Situation überaus zufrieden, wenngleich ich mit meinem jetzigen Arbeitspensum an meine Grenzen stoße, aber es kommen bestimmt auch wieder ruhigere Zeiten. Auch die finanzielle Seite stellt sich sehr positiv dar, da ich für meine Akquisitionstätigkeiten auf Stundenlohnbasis bezahlt werde und auch die Zeilenpreise vernünftig kalkuliert sind.

Unterstützung durch den BDÜ

Die Kollegen, mit denen ich mich über mein Vorhaben unterhalten habe, fanden die Idee sehr interessant und haben mich unterstützt.