



Interview von Philipp Knoll - NeuAmMarkt.com mit Berend Lange - BlueCrane Translations

- **Hallo Berend! Deine neue Firma nennt sich BlueCrane Translations. Welche Dienstleistung bietest Du konkret an?**

Ich biete Übersetzungen Deutsch > Englisch und Englisch > Deutsch an. Da ich als Deutscher sehr lange im englischsprachigen Ausland gelebt (davon über 22 Jahre in Südafrika) und dort auch in der freien Wirtschaft gearbeitet habe, bin ich auf kaufmännische Texte spezialisiert und zunehmend immer mehr auf Webseitentext.

- **Erkläre doch bitte, was ein Blue Crane ist. Wie bist du zu diesem Tier als Logo gekommen? Was ist für dich die Botschaft hinter dem Logo?**



Der Blue Crane ist der Nationalvogel Südafrikas, er kommt fast nur dort vor, ist inzwischen ziemlich selten und damit ein bekanntes Symbol im Lande. Für mich stellt er im Flug ein elegantes Abbild für das Streben nach Freiheit und Unabhängigkeit dar, die ich auch über meine Firma angestrebt und erreicht habe.

So sieht der Blue Crane in freier Wildbahn aus. Hier kann man mehr über ihn erfahren :

http://nostalgia.wikipedia.org/wiki/Blue_crane

Fragen zu Deiner Person und Deiner Karriere

- **Woher stammst du ursprünglich? Wie/Wo bist du groß geworden? Was haben deine Eltern gemacht? Wie war deine Kindheit? Deine Zukunftswünsche als Kind?**

Ich bin in Stade bei Hamburg geboren und in einem Dorf an der Niederelbe aufgewachsen. Mein Vater war Ingenieur und hat für eine lokale Baufirma Brücken und Sperrwerke gebaut; meine Mutter ist jetzt 82 und war für den Haushalt und uns vier Kinder zuständig.

Mir war schon als Teenager klar, dass ich eines Tages etwas Kaufmännisches machen und international arbeiten wollte. Deshalb habe ich dann nach meinem Abitur und dem Dienst bei der Luftwaffe auch bei der größten deutschen Reederei in Hamburg eine Ausbildung zum Schifffahrtskaufmann gemacht.

- **Gab es Pläne für dich von deinen Eltern? Welchen Weg hast du durch deine Schulbildung eingeschlagen?**



Meine Eltern haben mir bei der Berufswahl vollkommen freie Hand gelassen.

- ***Konnte man schon früh bestimmte Talente bei dir erkennen?***

Ja, meine Mutter erzählt häufig, dass ich schon sehr früh sprechen gelernt und auch von Anfang an fast immer sorgfältig und fehlerfrei gesprochen und geschrieben habe.

Auf dem Gymnasium wurde dann mal ein mehrwöchiger Schüleraustausch mit Engländern in Cornwall arrangiert und mit der englischen Sprache ging es mir von da an genauso. Ich habe wohl ein ausgeprägtes Sprachtalent.

- ***Wie ging es nach der Ausbildung weiter? Was waren deine Lebensstationen? In welche Länder hat es dich beruflich verschlagen?***

Nach zwei Jahren als Sachbearbeiter für die USA-Westküste und Indonesien bei der Reederei in Hamburg suchte der Verband Deutscher Reeder einen deutschen Mitgliedsvertreter für ihr schiffahrtspolitisch tätiges Büro in London. Das habe ich gerne angenommen und von dort auch viel mit der damaligen EG in Brüssel und der UNO in Genf zu tun gehabt – es drehte sich fast immer um Konsortial- und Kartellrecht. Darüber hinaus bin ich dadurch viel in Europa gereist.

- ***Du hast nach langer Zeit als Angestellter die Seiten gewechselt und dich selbstständig gemacht. Wann war das und unter welchen Voraussetzungen hast du diesen Schritt gewagt?***

Nachdem eine andere Reederei mich aus London zurück nach Hamburg geholt hatte, um dort als Assistent der Geschäftsführung zu arbeiten, schickte sie mich 1984 nach Johannesburg, um für eine europäische Repräsentanz von vier Reedereien in Südafrika zu arbeiten – ich habe dort hauptsächlich die Speditionskunden betreut.

Nach vier Jahren wurde ich von einer lokalen Spedition abgeworben mit der Aussicht, dort Partner werden zu können. Das kam aber nicht zustande und habe dann nach weiteren vier Jahren eine eigene Spedition mit zwei Partnern aufgebaut.

Wir übernahmen bald auch die Vertretung eines großen Transportunternehmens aus Mauritius in Südafrika und mussten kräftig erweitern, u.a. zusätzliche Büros in Durban, Port Elizabeth und Kapstadt aufmachen.

- ***Was trieb dich dazu deine Karriere hinter dir zu lassen, um dich neu zu orientieren?***

Selbstständigkeit im Transportwesen ist nicht einfach; das alles ging mir an die Substanz. Ich ging kaputt und als ich eines Morgens in mein Büro kam wusste ich, dass ich so nicht weitermachen konnte. Ich habe auf dem Absatz kehrt gemacht, als



Partner sozusagen gekündigt und nach ein paar Monaten Übergabe unser selbst gebautes Haus verkauft, um nach Kapstadt zu ziehen.

- ***Was waren die ersten Schritte in die Selbstständigkeit?***

In Kapstadt habe ich dann nach ein paar Monaten Erholung 1997 meine Firma BlueCrane Consulting gegründet, um als unabhängiger Firmenberater Teilaufgaben für Transportfirmen wahrzunehmen. Das lief anfangs aber nicht so gut und ich habe noch einmal für vier Jahre als Niederlassungsleiter in Kapstadt für eine Sammelgut-Reederei gearbeitet.

- ***Welche Ideen hast du mit der Selbstständigkeit verfolgt und welche Wünsche und Lebensziele hattest du?***

Ich wollte immer selbständig und unabhängig sein, meine eigenen Ideen verwirklichen, meinen eigenen Fahrplan machen. Nach anfänglich interessanten Herausforderungen habe ich mich als Angestellter immer bald wie in einer Zwangsjacke gefühlt und daher nie die Suche nach meiner wahren Berufung eingestellt.

- ***Beschreib bitte dein Leben und dein Wirken in Südafrika?***

Ich interessiere mich schon lange für alle Fragen des persönlichen Wachstums und kam in Kapstadt bald mit vielen in Berührung, die ähnliche Interessen hatten – u.a. auch Verleger. Als Deutscher wurde ich ohnehin häufig nach Übersetzungen gefragt, habe aber dann auch englische Artikel geschrieben und veröffentlicht.

Das hat mir immer besonders viel Spaß gemacht. Im Moment mache ich das auf meinem Kompass Blog <http://berendlange.com>

- ***Wie kam die Überlegung auf, Südafrika zu verlassen? Warum zurück nach Europa? Du hast Familie in der ganzen Welt, was hat dich als deutschen Weltbürger nach Villach gezogen?***

Ja, meine Schwester lebt in San Francisco und mein Bruder in Sydney. Politisch, wirtschaftlich und gesellschaftlich geht es in Südafrika leider kontinuierlich bergab; das ist an der Oberfläche nicht unbedingt immer so sichtbar, aber hier tickt eine ganz gefährliche Zeitbombe.

Als mein Vater 2004 starb war das wohl für meine Frau und mich so etwas wie ein Weckruf – jedenfalls hatten die sozialpolitischen Verhältnisse in Südafrika um die Zeit Formen angenommen, die für uns mit jetzt über 50 nicht mehr wünschenswert waren.

Ende 2005 beschlossen wir also, nach Europa zurück zu gehen und gegen Ende 2006 hatten wir dann unser Haus verkauft, die meisten Möbel verschenkt und



kauften uns ein one-way-ticket; darüber habe ich auch einen Artikel geschrieben : <http://berendlange.com/horizons-journal-going-back-to-the-future/> .

Wir wollten aber nicht unbedingt nach Deutschland zurück; das norddeutsche Klima ist feucht und kalt, außerdem ist die vorherrschende deutsche Mentalität nicht immer so unser Fall. Da wir aber ins deutschsprachige Euroland zurück wollten kamen wir auf Österreich – wir haben hier auch Familie in Tirol und in Wien.

Freunde erzählten uns aber immer wieder vom schönen Kärnten und so sind wir mit dem Finger auf der Landkarte in Villach gelandet. Uns gefällt es hier jetzt so gut, dass wir nie wieder woanders hin wollen.

Zurück zu Blue Crane Translations

- ***Du hast Blue Crane ja erst vor kurzer Zeit nach Österreich importiert (die Firma gab es schon zuvor in Südafrika) und mit BlueCrane Translations eine neue Sparte gegründet, der du dich jetzt annimmst. Was war vor BlueCrane Translations ursprünglich?***

Ursprünglich war ich als BlueCrane Unternehmensberater für Transportfirmen, hauptsächlich Qualitätsmanagement, Weiterbildung für Personal und spezialisierte administrative Aufgaben.

- ***Du hast früher schon Translations über deine Firma BlueCrane angeboten. Was war ausschlaggebend für die Entscheidung, diesen Geschäftszweig zu forcieren? Trifft der Satz – mit seinen Stärken arbeiten – auf dich zu?***

Nein, offiziell sind Übersetzungen für Blue Crane relativ neu, nachdem ich viele Anfragen in dieser Richtung hatte; auch copywriting biete ich an, aber noch nicht gezielt. Übersetzungen habe ich jetzt intensiv ausgebaut, weil sie eben meine große Stärke sind und vor allem, weil ich sie gerne mache.

Also habe ich mich bei Sprachdienstleistungs-Instituten als Übersetzer gemeldet, eine spezielle Webseite für meine Leistungen erstellt und finde dadurch auch direkt Kunden.

- ***Wie hast du BlueCrane Translations angesetzt? Hast du ein Geschäftslokal? Arbeitest du virtuell? Welche Art Unternehmen hast du gegründet (Rechtsform)?***

Ich habe mich als Einzelunternehmen hier in Villach angemeldet, habe damit also einen Gewerbeschein und bin Mitglied der österreichischen Wirtschaftskammer. Ich habe seit langem auch eine Leidenschaft für Computer und das Internet – ich arbeite also virtuell von meinem Büro zu Hause.



- ***Worin siehst du die Vorteile eines solchen Geschäftsmodells?***

Die Kosten für diesen Geschäftsaufbau sind niedrig und meine weltweite Tätigkeit als Textbearbeiter bietet sich ja ideal für das Internet an. Die Globalisierung ist das Fundament nicht nur für meine Arbeit, sondern eben auch für meine Arbeitsweise.

- ***Hattest du immer schon einen besonderen Hang zu Sprache? Welche Sprachen sprichst du und in welcher fühlst du dich zu Hause? Welche Sprache wird bei Euch zu Hause gesprochen?***

Ja, Sprache generell hat mir immer viel Spaß gemacht und es ist wichtig für mich, dass Kommunikation deutlich und gut formuliert ist. Ich fühle mich im Englischen seit langem genauso zu Hause wie im Deutschen und wenn ich nicht aufpasse, gleite ich schon mal in die falsche Sprache ab. Manchmal spreche ich im Schlaf und meine Frau erzählt, dass ich anscheinend sogar englisch träume.

Aber wir haben all die Jahre natürlich zu Hause und auch im beruflichen Umfeld in Südafrika oft Deutsch gesprochen, so dass ich nach einer kurzen Eingewöhnung und Anpassungsphase hier in Österreich jetzt auf beiden Seiten wieder gleich fit bin.

- ***Du bietest Übersetzungen Englisch > Deutsch und Deutsch > Englisch an. Was zeichnet eine professionelle Übersetzung aus?***

Die richtige Grammatik und Rechtschreibung ist natürlich Voraussetzung, aber das kann heute jeder, der ein entsprechendes Computer-Programm hat. Das Hauptmerkmal einer guten Übersetzung ist die richtige Wortwahl für den gegebenen Zusammenhang und ein angemessener Satzaufbau.

- ***Was ist das Schwierige bei Übersetzungen? Wo passieren die meisten Fehler?***

Übersetzungen sind nicht immer so leicht umzusetzen, wie es zunächst klingt. In beiden Sprachen gibt es ja viele Worte, die ganz unterschiedliche Bedeutungen haben können. Im Vordergrund steht für mich immer, dass der Text sich flüssig liest und dass der Leser gut versteht, was gesagt werden soll – dafür verstoße ich manchmal sogar bewusst gegen einige Sprachregeln wie die der Interpunktion zum Beispiel.

- ***Was kann bei Übersetzungen falsch laufen? Hast du Erfahrungsberichte und/oder lustige Beispiele wie es nicht gemacht werden sollte?***

Ich glaube, man darf sich nicht zu sehr an bestimmte Formen der Wortwahl und Grammatik klammern; das Amtsdeutsch der Vergangenheit ist ein gutes Beispiel, wie Kommunikation mit der Zeit verkrusten und in ihr totales Gegenteil verkehrt werden kann.



Wichtig ist meines Erachtens, die Lebendigkeit einer Sprache zu erhalten und sie kreativ einzusetzen, um den beabsichtigten Zweck zu erfüllen. Da gelten im Druck aber ganz andere Regeln als auf dem Internet und für einen Agenturvertrag benutzt man halt eine andere Ausdrucksweise als für eine Pressemitteilung.

Im deutschsprachigen Raum wird ja viel englisch auch als Zweitsprache gesprochen und die größte Gefahr sehe ich darin, dass viele ihre Fähigkeiten in dieser Hinsicht überschätzen. Man meint also, den englischen Text so nebenbei selbst formulieren zu können und da kommt es tatsächlich manchmal zu ganz komischen, aber auch peinlichen Aussagen oder sogar unbeabsichtigten Beschimpfungen.

Das kann sich kein Geschäft leisten und ich kann nur dringend empfehlen, seinen Text in einer Fremdsprache zumindest überprüfen und bearbeiten zu lassen, bevor er veröffentlicht wird.

- ***Wie findet man den passenden Übersetzer? Sind Übersetzer meist einem Spezialgebiet zuzuordnen? Was rätst du bei der Wahl eines professionellen Übersetzers?***

Ja, Übersetzer spezialisieren sich immer mehr auf bestimmte Teilbereiche und man sollte abwägen, was einem bei der Übersetzung wichtig ist. Für Verträge z.B. ist ein juristischer Hintergrund natürlich von Vorteil, bei Lokalisierung sollte der Übersetzer unbedingt Muttersprachler der Zielsprache sein und am besten auch in der Region ansässig.

Ich selbst spezialisiere mich immer mehr auf Webseitentext, weil ich dort sozusagen in zwei Sprachen zu Hause bin. Das Internet hat seine ganz eigenen Spielregeln, sowohl bei der Formulierung aber auch der Formatierung und darüber hinaus bei der Platzierung bestimmter Stichworte, ohne die eine Webseite von den Suchmaschinen nicht gefunden wird.

Besucher nehmen sich dann nur ein paar Sekunden Zeit für die Entscheidung, ob sie weiter lesen oder weiter ziehen zur nächsten Webseite – darauf muss man sich bei der Formulierung ganz einstellen.

- ***Woran erkenne ich die Qualität und Professionalität eines Übersetzers?***

Das ist tatsächlich gar nicht so einfach, aber wenn man einen Übersetzer für seine eigenen, oft speziellen Anforderungen sucht muss man sich mit ihm unterhalten und ein Gefühl für seine Kompetenz auf dem eigenen Gebiet entwickeln. Man kann sich aber natürlich auch auf eine Test-Übersetzung einigen, die man dann entweder selbst beurteilt oder von einem anderen Fachmann überprüfen lässt.

- ***Wie findest du deine Kunden oder wie wirst du gefunden?***

Potentielle Kunden für Übersetzung und Bearbeitung sehe ich viele auf dem Internet, aber ich darf sie ja nach den Spam-Gesetzen nicht direkt anschreiben und meine



Dienste entsprechend anbieten. Ich werde fast ausschließlich auf dem Internet gefunden - entweder durch Mundpropaganda, über meine Registrierung bei Sprachagenturen und bei der Wirtschaftskammer wie auch durch Anzeigen auf meinem eigenen Blog und auf anderen Webseiten wie z.B. www.NeuAmMarkt.at hier.

- ***Betreibst du aktives Marketing und wie sieht dieses aus?***

Ja, darüber hinaus bin ich auf vielen meist sprachbezogenen Foren und Blogs im Internet aktiv, kommentiere und helfe dort – dabei hinterlasse ich überall Signaturen, die auf meine Webseite verweisen.

- ***Wer ist deine Zielgruppe? Du arbeitest viel mit dem Medium Internet – ist deine Zielgruppe in Österreich oder generell im deutschsprachigen Raum beheimatet?***

Nein, eigentlich nicht Österreich in erster Linie. Zunächst einmal besteht meine Hauptzielgruppe für Übersetzungen und Textbearbeitung aus potentiellen und existierenden Geschäften, die sich in ihrer Kommunikation auf Deutsch und/oder Englisch präsentieren wollen. Da es sich kein Geschäft mehr leisten kann, ohne einen guten Internetauftritt dazustehen, richte ich darauf mein Hauptaugenmerk.

Meine Zielgruppe ist aber in ihrer Größe durch den deutschen Sprachgebrauch definiert : ich spreche ja reines Hochdeutsch und finde meine Kunden weltweit im englisch-sprechenden Raum, wenn sie sich auf Deutsch darstellen wollen oder im deutschsprachigen Raum, wenn sie sich auf Englisch präsentieren. Englisch wird von etwa einer Milliarde Menschen gesprochen, Deutsch aber nur von circa 120 Millionen.

- ***Wie ist dein Zugang zu professionellen Übersetzungen? Wählst du dir Projekte gezielt aus?***

Ja, besonders Projekte, die mir von Sprachinstituten angeboten werden. Da geht es teilweise sehr speziell zu und ich suche mir dann vornehmlich Mitarbeit an Übersetzungen für Bedienungsanleitungen von Computerprogrammen wie z.B. SAP aus.

Aber gerade kürzlich habe ich auch die englische Übersetzung eines österreichischen Agenturvertrages direkt über meine Webseite an Land gezogen, die deutsche Übersetzung einer amerikanischen Webseite und die Übersetzung von Broschüren eines deutschen Herstellers ins Englische für die Hannover-Messe.

- ***Wie läuft eines deiner Projekte im Normalfall ab?***

Man legt dann einen Kosten- und Zeitrahmen für die Arbeit fest und wickelt sie entsprechend ab. Alle Korrespondenz dafür läuft per eMail und manchmal über spezielle Anwenderprogramme für Übersetzungen über das Internet.



- **Wie sieht der Markt für Übersetzungen derzeit aus? Was sind die Hauptaufgabengebiete, die sich derzeit stellen?**

Der Markt für Übersetzungen und Textbearbeitung ist riesig groß und wächst ständig; ein wichtiges Merkmal dabei ist, dass viele Geschäfte meinen, sie hätten ja z.B. schon eine Webseite und sehen dementsprechend keinen Handlungsbedarf. Das ist aber in vielen Fällen nicht richtig, da das Internet sich schnell weiterentwickelt - eine simple elektronische Broschüre ist einfach nicht mehr gut genug, besonders wenn sie von einem Amateur erstellt wurde.

Ich bin auch immer wieder erstaunt, wie viel veraltetes und fehlerhaftes veröffentlichtes Sprachmaterial ich finde, besonders im Internet, und zwar auf Deutsch und Englisch. Manchmal ist das richtig peinlich und es verjagt potentielle Neukunden natürlich sofort.

Darüber hinaus wächst durch die zunehmende Globalisierung der Bedarf nach Text in der ‚Geschäfts-Weltsprache‘ Englisch enorm, aber dementsprechend groß ist auch die Konkurrenz der Übersetzer, meist Muttersprachler und hauptsächlich in den USA.

- **Wohin planst du BlueCrane Translations zu führen? Was sind die Ziele für die absehbare Zukunft? Gibt es schon Pläne für weitere Geschäftsfelder?**

Vor allem möchte ich als Einzelunternehmer unabhängig und wirklich ‚selbst-ständig‘ bleiben. Im Moment dreht sich bei mir alles um die Ausweitung des Geschäfts für BlueCrane Translations, aber es zeichnet sich tatsächlich auch eine neue, aber verwandte Schiene am Horizont ab, auf der viele Geschäftsprozesse automatisch ablaufen.

Man muss ja gut überlegen, was man sich da aufbaut : einen Job oder ein Geschäft. Mit BlueCrane Translations habe ich mir einen neuen **Job** gesichert, für den ich alle Arbeit als Dienstleistung selbst ausführen muss; ein **Geschäft** ist eine relativ selbstständige Einheit, die auch weitgehend ohne mein eigenes Zutun weiterläuft und Gewinne macht, entweder über Personal oder eben durch weitgehend automatisierte Systeme auf dem Internet.

- **Gibt es große Konkurrenz in deinem Geschäftsfeld? Worin besteht diese Konkurrenz – sind es vor allem große Unternehmen, die den Markt beherrschen wollen oder entsteht die Konkurrenz durch die große Zahl der Kleinunternehmen?**

Der Wettbewerb ist genauso groß und global wie mein Geschäftsfeld und es sind tatsächlich die großen Sprachinstitute, die die Welt unter sich aufteilen wollen. Diese Situation schafft wiederum Platz für kleine und spezialisierte Einzelübersetzer, mit denen der Kunde ein persönliches Vertrauensverhältnis aufbauen kann und nicht ein kleiner Fisch in einem großen Teich ist.



- **Wie schätzt du die Konkurrenz durch professionelle Übersetzungssoftware ein? Gibt es Produkte am Markt, die für den Kunden Sinn machen? Ab welchem Stadium sollte man besser auf die Dienste eines menschlichen Übersetzers zurückgreifen?**

Es gibt keine Software, die wirklich übersetzen kann. Das wird wohl auch noch sehr lange so bleiben. Computer-Software kann nur bestimmte Vokabeln übersetzen und dann nach bestimmten Regeln aneinander reihen, aber nicht die Bedeutung eines Wortes in einem bestimmtem Zusammenhang erkennen und dann sinnvoll zusammenfügen. Das bleibt weiterhin dem menschlichen Gehirn und seinem kreativen Vorstellungsvermögen vorbehalten.

- **Hast du in Österreich die Umgebung für dein Business gefunden, die du dir vorgestellt hast?**

Ja, absolut. Das Land ist wunderschön, die Leute freundlich und entgegenkommend, wir sind wirklich gerne hier. In meinem Geschäft kann ich wirklich global handeln und lokal denken, während die vorherrschende Geschäfts-Maxime empfiehlt, global zu denken und lokal zu handeln.

- **Wie sieht es heute mit deinen Lebenszielen aus? Gibt es Veränderungen oder sind die Ziele dieselben geblieben?**

Nein, die haben sich sehr gewandelt mit der Zeit. Ich habe jetzt einen Abschnitt in meinem Leben erreicht, in dem ich es wichtiger finde, mich zu entwickeln als mich zu beweisen.

- **Hast Du eine bestimmte Lebensphilosophie, die sich auch in Deinen beruflichen Tätigkeiten widerspiegelt?**

Das Motto für mich wie auch mein BlueCrane Geschäft war von Anfang an „**You can best succeed by helping others to succeed**“. Diesen Leitsatz begreife ich mit den Jahren immer besser – ich möchte ein paar Spuren auf diesem Planeten hinterlassen, die anderen den Weg durchs Leben etwas leichter machen.

Der Dienst am Menschen und am Menschsein geht ja weit über eine Dienstleistung im geschäftlichen Sinne hinaus und ich versuche auf meine eigene Art, beidem gerecht zu werden.

./.

- **Ich danke dir für dieses Gespräch, Berend.**

Wirklich sehr gerne geschehen, Philipp – hat Spaß gemacht!