

P R E S S E - I N F O R M A T I O N

Wirtschaft / 29-11-18

Übersetzungsbranche im Visier

Private-Equity-Firmen investieren in großem Stil in Sprachdienstleister / Übernahme-Volumen in dreistelliger Millionenhöhe / Niedrigzinsumfeld attraktiv / 50 Mrd. Euro prognostizierter Umsatz der Übersetzungsbranche bis 2021

Offenbach am Main.- Der Markt der Sprachdienstleister ist nicht nur fragmentiert, er ist „pulverisiert“ (Nimdzi). Kein einziges Übersetzungsunternehmen besetzt den Markt zu einem relevanten Anteil. Auf gerade mal fünf Prozent Anteil am Weltmarkt bringen es die stärksten 100 Player. Das bedeutet, dass die überwiegende Mehrheit aller Übersetzungen weltweit von Einzelpersonen oder Unternehmen mit einem Jahresumsatz von unter 10 Mio. Euro getätigt wird.

Dabei gibt es genügend Bedarf, die Höhe dessen ist jedoch strittig. Für den globalen Markt im Jahr 2018 sieht das US-Marktforschungsunternehmen Common Sense Advisory (CSA) einen Umsatz von 41 Mrd. Euro voraus und damit einen Anstieg um knapp acht Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Europa liefert dabei mit einem Anteil von 49,3 Prozent das größte Stück des Kuchens. Die Datensammler gehen zudem von einem Wachstum des globalen Marktvolumens auf rund 50 Mrd. Euro bis zum Jahr 2021 aus. In dieser Berechnung sind sowohl eigene Sprachabteilungen als auch die Auftragsvergabe an externe Firmen im Ausland inbegriffen.

So verwundert es nicht, dass internationale Private-Equity-Geber daher die vergleichsweise kleine, aber verlockende Übersetzungsbranche als Spielwiese entdeckt haben. Investoren sehen im aufstrebenden Wirtschaftszweig großes Potential mit beachtlichen Skalierungseffekten. Beispiel Zukunftstechnik KI: Was in anderen Branchen mit-

unter misstrauisch beäugt wird, wenden Übersetzungsunternehmen seit Jahren konkret an. Sparten wie z.B. Gaming, Medizintechnik oder Medien sind ebenso auf Übersetzungen angewiesen wie ökonomische Giganten. Breit diversifiziert zu sein - alte Anleger-Weisheit - trifft hier indirekt voll zu. Zudem bietet das derzeitige Niedrigzinsumfeld ideale Finanzierungsmöglichkeiten.

Übernahmen auf internationalem Parkett

Ein heißes Pflaster befindet sich in den Vereinigten Staaten, wo 40 Prozent aller großen und mittleren Übersetzungsdienstleister ihren Hauptsitz haben und es mehr Private-Equity-Firmen gibt als Aktien an der Nasdaq. Besonders spektakulär geriet die Übernahme der börsennotierten Lionbridge Technologies Inc. durch H.I.G. Capital mit einem Transaktionsvolumen von 278 Mio. Euro. Nicht immer ist das eingesetzte Kapital allerdings derart hoch. Doch bei der zunehmenden Häufigkeit solcher Deals mitten in der Übersetzungswelt fällt die gestiegene Qualität der Käufer ins Auge. Professionelle Investoren schaffen eine neue Dimension von Transaktionen, die die Übersetzungsbranche in diesem Umfang bislang nicht gewohnt ist. Bleibt die Frage, wie die neu gewonnenen Finanzen nun in den jeweiligen Unternehmen arbeiten.

So hat die britische Firma SDL jüngst mit dem Kauf von Donnelley Language Solutions moderat zugelegt: Der Umsatz kletterte von 388 Mio. Euro (2017) um 18,3 Prozent auf 459 Mio. Euro (Quelle: Slator). Ebenfalls in Großbritannien zuhause ist der Sprachdienstleister RWS, der in den letzten Jahren durch strategische Zukäufe, nicht zuletzt eines tschechischen Unternehmens, deutlich gewachsen ist. Auch die französische, mit Private-Equity-Kapital ausgestattete Technicis-Gruppe hat über die letzten Jahre gleich vier Übersetzungsunternehmen übernommen. Dabei hat sich der Umsatz um 131 Prozent von 50 Mio. Euro (2017) auf 120 Mio. Euro (pro-forma 2018) gesteigert (Quelle: Slator), den finnischen Neuzugang noch nicht berücksichtigt. Derartige Höhenflüge verwundern nicht, denn die wenigsten Unternehmen schaffen es, aus eigener Kraft organisch zu wachsen und ihr Portfolio den jeweiligen Marktbedürfnissen schnell genug anzupassen.

„Insgesamt haben die Abschlüsse im zweiten Halbjahr 2018 deutlich zugenommen. Hinter den Kulissen wird derzeit an zahlreichen Deals gearbeitet“, erklärt Florian Faes, Geschäftsführer von Slator. „Ich erwarte in den nächsten Jahren eine weitere Konsolidierung bei den Top 10-15 Anbietern weltweit. Dadurch werden Dienstleister im mittleren Segment (Jahresumsatz zwischen 20 und 100 Mio. Euro) stärker unter Druck geraten.“

Konsolidierungstendenzen in Deutschland

Die neu gemischten Eigentumsverhältnisse der verschwiegenen Übersetzungsbranche lassen auf einen frisch gebackenen Investment-Trend schließen. Doch als Zeitgeist mag der Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften BVK e.V. diese Entwicklung nicht verstanden wissen: „Diese Konsolidierungstendenzen betreffen einen Bereich, in dem Investoren eine attraktive und digitalisierbare Dienstleistung mit Wachstumspotential sehen“, so Ulrike Hinrichs, geschäftsführendes Vorstandsmitglied des BVK. Dabei ist der deutsche Übersetzungsmarkt besonders prädestiniert für institutionelle Anleger.

Unter den weltweiten Top 100 der Sprachdienstleister, die sich mit ihren Daten bei Common Sense Advisory registriert haben, finden sich zehn deutsche Unternehmen. Deren gemeinsames Umsatzvolumen von 116 Mio. Euro (2017) macht etwa ein Zehntel des hiesigen Übersetzungsmarktes aus. Hinzu kommen 50 Mio. Euro durch mittelgroße deutsche Firmen. 85 Prozent des Marktes für deutschsprachige Sprachservices und damit 834 Mio. Euro teilen sich Einzelpersonen und kleine Dienstleister, hier ist der Konsolidierungsbedarf besonders hoch (Quelle: Statista). Da die Branche jedoch schon immer stark kompetitiv ausgerichtet war, sind strategische Partnerschaften unter einzelnen Firmen mehr und mehr en vogue. „Besonders wichtig ist es, geografisch breit aufgestellt zu sein oder auch das Kunden-Portfolio um „verwandte“ Bereiche zu erweitern, z.B. Medizin und Pharma“, sagt Faes. Know-How hinzugewinnen und planvoll zu wachsen, ist das Gebot der Stunde, ob mit oder ohne Kapitalgeber. Externes Geld allerdings verlangt nach Effizienz.

Die Zukunft: Kapital mit Kompetenz

„Auf der einen Seite bedeutet der Trend, von öffentlichen Unternehmen übernommen zu werden, Innovation und profitablere Industriezweige. Auf der anderen Seite ermöglichen es Private-Equity-Investitionen, die Effizienz eines Unternehmens zu verbessern. Im Vergleich zu Anlagen in börsennotierte Unternehmen sind diese jedoch riskanter und müssen hohe Renditen sowie schnelle Cashflows erzielen, um die Finanzierungsschulden zu bedienen. Dies geht in der Regel auf Kosten der Kunden“, erläutert Edward Vick, Gründer und Geschäftsführer von EVS Translations, seine Sicht. Seit fast 30 Jahren führt der gebürtige Brite sein Unternehmen bewusst selbst, um seine hohen Qualitätsansprüche im Sinne der Kunden anbieten zu können. Herzstück sind rund 100 fest angestellte Übersetzer sowie ähnlich viele Projektmanager und IT-Fachleute. So bleiben große Datenmengen inhouse geschützt und unterliegen nicht dem Risiko, auf dem Weg zu einem externen Übersetzer-Kollegen verloren zu gehen.

„Wir sägen nicht an dem Ast, auf dem wir sitzen“, so Vick weiter und meint damit die vertrauensvollen, langjährigen Kundenbeziehungen, die sein Unternehmen zur Nummer 5 der deutschen Übersetzungsdienstleister haben wachsen lassen. „Derzeit kehren zahlreiche Kunden zu uns zurück, die eigene Erfahrungen mit Automatisierungsprozessen bei Übersetzungen gemacht haben, z.B. mit Plattform-Management. Die versprochenen Kostenvorteile haben sich für sie weitgehend nicht bewahrheitet, die Qualität ließ ebenfalls zu wünschen übrig. Interne Analysen in unserem Haus bestätigen, dass nur eine ausbalancierte Kombination von Mensch und Maschine die hohen Ansprüche an übersetzte Texte halten kann.“

Als Redner nicht nur an der Hongkonger Börse bei Finanzfachleuten gefragt, zeichnet Vick die Vision einer florierenden Firma, die durchaus von Private-Equity-Kapital profitieren kann, sofern die Erfolgsprognosen langfristig auch ein schlüssiges, fachlich durchdachtes, kundenorientiertes Konzept einbeziehen. Was heißt das konkret für den deutschsprachigen Raum? „Ich schätze den Übersetzungsbedarf nur für die 30 Dax-Konzerne,

die in allen Teilen der Welt produzieren, importieren und exportieren, auf über 500 Mio. Euro. Dies betrifft das reine Auftragsvolumen, das weltweit von diesen Unternehmen vergeben wird, sei es innerhalb Deutschlands oder ins Ausland. Zwar sind darin alle hauseigenen Übersetzer enthalten, nicht jedoch die Kosten für die Verwaltung dieser Aufträge. Angesichts der bis zu 7.000 gesprochenen Sprachen weltweit ist daher ein enormer Nachfrage-Boom an Übersetzungsleistungen zu erwarten“, prognostiziert Vick. Autarkes Wachstum für Sprachdienstleister sollte also aus eigener Kraft möglich sein - ohne dabei zur Mahlzeit für Heuschrecken zu werden...

V.i.S.d.P.: EVS Translations GmbH
Luisenstr. 3
63067 Offenbach am Main
% Annika Krauth-Wentritt
Tel. 0160/944 63 813
E-Mail: annika.krauth@web.de
Internet: www.evs-translations.com/de