



Foto: www.fine-images.de

Manuel Hildenbrand möchte den Sprachschulmarkt transparenter machen.

## Technik trifft Sprache

Lingo Ventura ist eine Vergleichsplattform für internationale Sprachkurse



**Dr. Annja Maga**  
Redaktion Magazin  
Wirtschaft  
annja.maga@stuttgart.  
ihk.de

Vorurteil hin oder her – Ingenieure sind normalerweise keine Sprachgenies. Dass ein studierter Maschinenbauer sich mit Sprachschulen beschäftigt, ist deshalb eigentlich nicht zu erwarten. Ist aber passiert! Manuel Hildenbrand heißt der Gründer und Lingo Ventura seine Idee. Dahinter verbirgt sich eine Homepage ähnlich der von Booking.com, HRS & Co., nur findet man dort keine Hotelzimmer sondern Sprachkurse.

Nach seinem Studium in Stuttgart hatte Hildenbrand zunächst drei Jahre als Vertriebsingenieur bei einem Aufzugsbauer gearbeitet. Doch „solch ein Großunternehmen war einfach nicht mein Ding“, erzählt der geborene Gruibinger. Er wollte etwas Eigenes aufziehen, zumal er die Selbständigkeit von zu Hause kannte: sein Vater war Busunternehmer.

Doch wieso gründete er ausgerechnet eine Sprachschul-Plattform? „Während des Studi-

ums habe ich ein Auslandspraktikum in Chile gemacht“, erzählt Hildenbrand, „dabei habe ich so viele Kontakte geknüpft, dass daraus die Seite ‘Chile Ventura’ entstand“. Die Homepage vermittelt Praktika, Freiwilligendienste und Work and Travel in Chile. Gestartet ist sie 2011, schon ein Jahr später konnte der damals 32-Jährige davon leben.

### Von zehn auf 120 Schulen in einem halben Jahr

Chile Ventura vermittelt auch Sprachreisen, und so lernte Hildenbrand den Markt für Spanischkurse sehr gut kennen. Dabei fiel ihm auf, dass die Vermarktung im Wesentlichen noch über gedruckte Kataloge lief. Onlinebuchungen waren fast gar nicht möglich, und einen Gesamtüberblick über das Angebot gab es schon gar nicht. Als „fragmentiert und technologisch 20 Jahre zurück“ hat er die Branche kennengelernt.

Im Dezember 2016 ging Lingo Ventura mit zehn Schulen online. Inzwischen präsentieren sich auf der Seite 120 Schulen aus 19 Ländern, die Englisch, Französisch, Spanisch, Arabisch und Chinesisch anbieten. Wie findet Hilden-

brand die Schulen? „Hauptsächlich auf Messen, aber ich schaue mir fast jede Schule selber an“, erzählt der 37-Jährige.

Wer für Lingo Ventura ausgewählt wird, der kann sich nicht nur auf der Homepage in Wort und Bild vorstellen, für den übernimmt Hildenbrand den gesamten Buchungsvorgang einschließlich der Bezahlung. Dafür bekommt er eine Provision, von der der Kunde aber nichts merkt: Er zahlt denselben Preis als wenn er die Schule selber gefunden hätte.

Das Geld, das die Plattform verdient, reicht zum Leben und zur Finanzierung der fünf freien Mitarbeiterinnen, die die Homepage mit Content füllen und Buchungen abwickeln. Doch die Seite soll weiter wachsen und zu der Suchadresse in Sachen Sprachkurse werden. Dafür muss Hildenbrand investieren, zur Zeit vor allem in Google Adwords. Später soll auch die Suchmaschinenoptimierung dazu kommen. Vorher will der Gründer aber beweisen, „dass seine Idee durch normales Marketing skalierbar ist“.

Google Adwords – das kostet. Deswegen ist Hildenbrand glücklich, zwei Investoren gefunden zu haben. Nun steht eine zweite Finanzierungsrunde an, bei der er eine halbe Million Euro einwerben möchte, um sein Projekt auf Österreich und die Schweiz auszuweiten.

Besonders hilfreich für die Investorensuche war das halbe Jahr, das Hildenbrand im „Accelerate Stuttgart“ von Johannes Ellenberg verbracht hat. Das ist ein „Gründer-Brutkasten“, der digitale Geschäftsmodelle entwickelt und Startups und Unternehmen hilft, die Chancen der Digitalisierung systematisch zu nutzen. „Ganz wichtig waren die Kontakte und das Netzwerk, das man dort knüpfen konnte“, erinnert sich Hildenbrand. Genau so wichtig sei das Knowhow für die Präsentation bei Pitchwettbewerben, das er dort trainieren konnte.

War das anspruchsvolle Maschinenbaustudium nun ganz umsonst? „Nein, dabei habe ich gelernt, die Dinge global zu betrachten und selbstständig an neue Projekte heranzugehen“, ist sich Hildenbrand sicher. Überhaupt ist Lingo Ventura längst nicht das Ende der Fahnenstange. Der Gründer kann sich vorstellen, auch andere Nischen aufzumischen, Surf- oder Skireisen zum Beispiel. Eine ganze Ventura-Welt könnte so entstehen.

Damit das klappt und ihm niemand die Idee wegschnappt, ist Schnelligkeit oberstes Gebot. Zur Zeit schätzt er seinen Vorsprung auf zwei Jahre. Und wenn die Ventura-Welt eines Tages steht, dann kann sich Hildenbrand auch einen Exit vorstellen. Und vielleicht hat seine nächste Idee dann etwas mit Maschinenbau zu tun? <



### Existenzgründer im Porträt

Zur Dynamik unserer Volkswirtschaft tragen junge Unternehmen bei, die mit innovativen Ideen die Märkte beleben. Wir stellen Beispiele vor.