

aber anders aus: Erst bei einer Buchung einen ganzen Monat vor einem Termin kommt man preislich auf das Niveau des JVEGs: 75 Euro, so sind die Preise von *Telesign* für VRI. Pro halbe Stunde. Das JVEG bezahlt so viel aber für eine volle Stunde. Es liegt am jeweiligen Kostenträger, ob er das übernimmt – laut Ulrike Waltsgott von VerbaVoice ist das der Fall, zumindest, was die Dienstleistungen von Verba-

Voice angeht. VRI ist nämlich mit Präsenzdolmetschen gleichgestellt. Bei einer Buchung für die kommende Woche schnellen die Preise bei *Telesign* schon mal auf 115 Euro für eine halbe Stunde.

Der Luxus der theoretisch ständigen und kurzfristigen Verfügbarkeit rechtfertigt wohl die höheren Preise, wird für private Nutzer aber unbezahlbar

bleiben. Man ist also auch hier auf das Wohlwollen der Kostenträger angewiesen. Auch eine sehr spontane Buchung ist so erschwert. Gerade das sollte eigentlich ein Vorteil des VRI sein. Waltsgott räumt ein, dass VerbaVoice eine frühere Bestellung eher erfüllen kann als kurzfristige Anfragen. Aber man sei bemüht, auch kurzfristig einen VRI-Dolmetscher zur Verfügung zu stellen. ●

Alles aus einer Hand – weiterhin ein Traum? Das gescheiterte Viable-Experiment von Oliver Markwirth

Das große Vorbild für Oliver Markwirth sind die USA. Er sieht nicht alles rosig in den Vereinigten Staaten von Amerika, aber zumindest in Sachen Video-Relaisdienste für Gehörlose hat man dort die Nase vorn. Sein Ziel war es, alles aus einer Hand anzubieten, damit ist er aber gescheitert.

„Schafe“ nennt Markwirth die deutschen Gehörlosen. Wenn man mit ihm spricht, hat man schnell den Eindruck, dass er der Wolf ist: Stets ist er bereit, jeden anzufauchen, der ihm die Richtung in den Papierdschungel der deutschen Behörden zeigt. Das Integrationsamt ist ein rotes Tuch für ihn. Die Trennung von beruflichen und privaten Telefonaten findet er an den Haaren herbeigezogen. Die Qualität des Datenschutzes und die Sicherung der Schweigepflicht sind für ihn ein hohes Gut.

Und er hat Lösungen für seine Kritikpunkte: Dolmetscher sollen in Call-Centern arbeiten, damit sie sich abwechseln können. Daneben sei sichergestellt, dass keine Unbefugten sich in die Telefonate einmischen. Es sei hier vorgekommen, dass Kinder sich über die Verbindungen der von zuhause arbeitenden Dolmetscher eingeschaltet hätten, erzählt er – in den USA unvorstellbar. Davon abgesehen, dass ein Kind keine Dolmetscherausbildung hat, eine Verletzung der Berufs- und Ehrenordnung. Ein weiterer Nebeneffekt der Call-Cen-

ter: So bliebe ein Arbeitsplatz nicht ungenutzt, wenn die Schicht vorbei ist, und gleichfalls wären Rund-um-die-Uhr-Einsätze leichter möglich, als wenn die Dolmetscher – wie heute – von zuhause aus arbeiten.

Das Ganze soll kostenfrei sein für den Gehörlosen: Jeder Telefonnutzer, ob hörend oder gehörlos, zahlt einen Cent-Betrag im Monat wie in den USA, daraus finanzieren sich die VRS-Dienstleister.

Er spricht also mit den Gehörlosenverbänden und mit den Konkurrenten. Er schreibt einen hundertseitigen Businessplan, geht auf Tour, hat einen Stand auf den Gehörlosen-Kulturtagen, hat einen Mitarbeiter eingestellt, hat ein Büro. Und er hat viel Erfahrung bei der Umsetzung von VRS in den USA, wo er aufgewachsen ist, als seine Eltern dorthin übersiedelten, um ihm eine bessere Schulbildung zu bieten – damals in den Siebzigern, als in Deutschland noch mit Stockschlägen Logopädie betrieben wurde.

Gescheitert ist Markwirth dann an vielen Dingen: Das Integrationsamt wollte ihm für seine Vorarbeit keine Arbeitsassistenz bewilligen – die Firma müsse schon einen sechs Monate laufenden Betrieb als Beispiel für zukünftige Bewilligungen vorweisen. Das Jobcenter wollte ihn in einen Deutschkurs schicken. Die Gehörlosenverbände sprachen mit



Foto: Leonid Klimner

ihm, wichen aber mit Verweis auf die geltende Gesetzgebung aus. Die Krankenkasse wollte keine Kosten für die von ihm geplante Hardware übernehmen, weil diese nicht im Verzeichnis standen. Überall Bürokratie.

Am Ende gab er auf, strebte zwar noch eine Klage an, aber viele Hoffnungen macht er sich nicht. Das ganze Unterfangen sei für ihn sehr traumatisierend gewesen, und immer noch kann er es nicht nachvollziehen, wie unterwürfig deutsche Gehörlose sind, wie obrigkeitstreu. Man müsste doch einfach nur das Integrationsamt abschaffen und ein Budget wie in den USA einführen, und die alberne Trennung von privaten und dienstlichen Telefonaten über Bord werfen. Die Gehörlosen in Deutschland seien mit ihrer miserablen Lage zufrieden und hätten Angst, die wenigen Zuwendungen, die sie erhielten, aufs Spiel zu setzen, wenn sie für bessere Bedingungen kämpften, meint er. Markwirth selbst hat es zumindest versucht.