



Vor allem der Mittelstand profitiert beim Außenhandel von spezialisierten Dolmetscherdienstleistern

Geschäfte machen ohne Sprachbarrieren

Wieder einmal hat Exportweltmeister Deutschland einen neuen Rekord aufgestellt: Wie das Statistische Bundesamt jüngst vermeldete, hat die Bundesrepublik 2007 bereits in den ersten elf Monaten mehr Waren ins Ausland verkauft als im gesamten Jahr zuvor – im Gesamtwert von 895,7 Milliarden Euro. Damit ist für Deutschland 2007 der Titel Exportweltmeister zum fünften Mal in Folge so gut wie sicher. Entscheidenden Anteil an den erfolgreichen deutschen Auslandsgeschäften haben die Unternehmen im Freistaat Bayern, die ihre Exporte allein in den ersten neun Monaten des vergangenen Jahres um knapp zehn Prozent im Vergleich zum Vorjahr auf 113,9 Milliarden steigern konnten – auch hier wartet für 2007 ein neuer Exportrekord.

Wie wichtig dabei vor allem mittelständische Unternehmen für den deutschen und bayerischen

Außenhandel sind, belegen Untersuchungen des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn. Danach gehören 98 Prozent aller exportierenden Unternehmen in Deutschland dem Mittelstand an – Trend steigend. Dass gerade kleine und mittlere Unternehmen die Chancen der globalen Wirtschaft zunehmend nutzen, bestätigt auch die Studie „Going International 2007“: Laut dieser IHK/AHK-Analyse sind typische Mittelständler bereits auf 16 Auslandsmärkten aktiv und sichern so Wachstum und Arbeitsplätze in Deutschland. Allein in Bayern wird beispielsweise jeder zweite Euro auf den Weltmärkten verdient.

Um die internationale Spitzenstellung zu halten, stehen die deutschen Unternehmen vor großen Herausforderungen. Neben dem erforderlichen Know-how, verlässlichen Partnern oder dem passenden Preis-Leistungs-Ver-

hältnis sind es nicht zuletzt gründliche Kenntnisse in der jeweiligen Landessprache, die Auslandsgeschäfte erst zum erfolgreichen Abschluss führen. Tatsächlich haben die Experten des Instituts für Mittelstandsforschung in Umfragen festgestellt, dass 61 Prozent der Unternehmen Sprachbarrieren als Problem der Marktentwicklung im Ausland betrachten. Zudem seien mehr als die Hälfte aller auslandsinteressierten Unternehmen nicht auf eine Internationalisierung vorbereitet.

Tatsächlich nimmt die Anzahl an benötigten Dokumentenübersetzungen angesichts der steigenden Exportwirtschaft und der Vielzahl an Auslandsmärkten – von den EU-Staaten mit insgesamt 23 unterschiedlichen Amtssprachen über Asien, Afrika bis hin zu Nord-, Mittel- und Südamerika – kontinuierlich zu. Entscheidend ist dabei die Qualität der Überset-

zungen. Schlampig und ungenau übersetzte Verträge, Anträge oder andere Schreiben führen zwangsläufig zu Missverständnissen und verzögern den erfolgreichen Geschäftsabschluss. Außerdem können falsche Übersetzungen juristischer Dokumente hohe Kosten nach sich ziehen.

Übersetzer sind für die Markterschließung wichtig

Aber qualitativ einwandfreie Übersetzungen zu erhalten ist oftmals schwierig. „Will man als Unternehmen einen neuen Exportmarkt erschließen, ist man meist auf Übersetzer vor Ort angewiesen. Das kann zum Problem werden, denn man kennt sie nicht und kann mangels eigener Sprachkenntnisse auch nichts über deren Übersetzerfähigkeiten

sagen“, berichtet Michael Sneddon, CEO der MultiLing Germany GmbH. Sneddon weiß, wovon er spricht. An der Spitze des international aufgestellten Sprachdienstleisters hat er täglich mit Übersetzern in aller Welt zu tun.

Als Alternative zur direkten Zusammenarbeit mit lokalen Übersetzern bietet MultiLing eine effiziente Kombination aus Mensch und computergestützter Übersetzungstechnologie. Dabei arbeitet das in Starnberg ansässige Unternehmen weltweit mit rund 500 ausgewählten und hochqualifizierten Übersetzern zusammen und stellt diesen seine eigens entwickelten Translation-Memory-Systeme zur Verfügung. Diese Erinnerungsfähigen Programme unterstützen die Übersetzer bei ihrer Arbeit und sind sogar in der Lage, ein komplett länderspezifisches Layout zu realisieren. Zur Qualitätssicherung wird jedes vor Ort

übersetzte Dokument noch mindestens einmal gegengelesen.

Die Vorteile für die exportwilligen mittelständischen Unternehmen in Deutschland liegen auf der Hand: Als Dienstleister übernimmt MultiLing alle Aufgaben rund um die notwendigen Übersetzungen wie beispielsweise das komplette Layout von Broschüren oder die Lokalisierung kompletter HTML-Dokumente. So müssen die Unternehmen keine Extra-Kapazitäten dafür einplanen. Zudem reduzieren sich mit der computerunterstützten Übersetzungsarbeit die Kosten um 30 bis 50 Prozent – je mehr Übersetzungen, desto mehr Einsparungen sind möglich. So gerüstet gibt es keine Sprachschranken mehr, und der Weg für das neue Auslandsgeschäft ist frei – eine Voraussetzung, dass Deutschland auch 2008 wieder Exportweltmeister wird.

> ACHIM VON MICHEL