

11.01.2008

Studie: Deutlicher Auftragszuwachs für Unternehmen durch bessere Fremdsprachenkenntnisse möglich

Durch sprachliche und kulturelle Barrieren gehen besonders kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in der Europäischen Union Gewinne in Millionen Höhe verloren. Eine Studie der Europäischen Kommission von Dezember 2006 (ELAN) belegt es: Investitionen in Fremdsprachen haben erhebliche Auswirkungen auf die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit von Unternehmen und deren Erfolg.

Die ELAN-Studie zeigt den Zusammenhang zwischen Fremdsprachenkenntnissen und Exporterfolgen europäischer Unternehmen. Befragt wurden fast 2000 exportierende KMU in 29 Ländern Europas. Nach einer Stichprobe gingen schätzungsweise elf Prozent der befragten KMU wegen Kommunikationshindernissen im Bereich Fremdsprachen Aufträge verloren. Dabei wurden diesen Unternehmen mehrfach Aufträge entzogen, deren Wert mit mehreren Millionen Euro angegeben wurde. Berücksichtigt wurden natürlich nur die Fälle, in denen sich Unternehmen der tatsächlichen oder möglichen Geschäftseinbußen bewusst waren. Die tatsächlichen Verluste könnten höher liegen.

Die sprachliche Annäherung ist allerdings nur der erste Schritt auf dem Weg zum Erfolg. In internationalen Geschäftsbeziehungen sind neben Kenntnissen der jeweils anderen Sprache auch Kenntnisse der Kultur des Zielmarktes unentbehrlich. Hier stoßen europäische KMU schnell auf zusätzliche interkulturelle Schwierigkeiten, die laut Studie vermieden werden könnten. Wer den Anforderungen neuer Märkte gerecht werden möchte, kann sein Fremdsprachenmanagement kostengünstig in professionelle Hände legen.

Aus Übersetzern werden Fremdsprachenmanager

Die früher als Übersetzungsbüros bekannten Fremdsprachendienstleister haben sich heute zu vielseitigen kompetenten Partnern für das Ländermanagement international operierender Unternehmen entwickelt.

Zum Beispiel bietet admundi LANGUAGE SERVICES aus Bremen international agierenden Firmenkunden unter dem Begriff „Fremdsprachenmanagement“ interkulturelle Serviceleistungen an. Die einzelnen Komponenten sind Übersetzen/Dolmetschen, Fremdsprachentrainings, Begleitung von Messen und Veranstaltungen sowie die individuelle Vorbereitung für Verhandlungen oder Präsentationen. Muttersprachler übernehmen die Erstkontaktaufnahme bzw. die Kontaktpflege zu Kunden im Ausland.

Intelligentes Fremdsprachenmanagement hilft international tätigen Firmen erfolgreich und kostengünstig zu arbeiten. Brigitte Focke, eine der beiden Inhaber von admundi, bestätigt, dass viele Unternehmen Geschäftsabschlüsse verschenken, Aufträge verlieren weil sie ihre Geschäftspartner und Kunden aus Unwissenheit verprellen, weil sie die Mentalitäts- und Kulturunterschiede nicht erkennen und daher im zwischenmenschlichen Umgang gravierende Fehler begehen.

Ein Beispiel ist ein Unternehmen aus der Kfz-Zuliefererbranche, das seinen Kontakt zu einem Kunden in China verloren hatte, ohne dass der Grund dafür erkennbar war. Mit professioneller Hilfe von admundi konnten Missverständnisse und Unzufriedenheit aus dem Weg geräumt und der Kunde zurück gewonnen werden. Weitere Hilfestellung beim Umgang mit anderen Sprachen und Kulturen bietet die fremdsprachlich Begleitung bei Meetings oder auf Messen sowie die individuelle Vorbereitung auf Präsentationen oder Vorträge vor internationalem Publikum.

Bereits vor 15 Jahren gründete der Amerikaner Neil van Siclen sein erstes Übersetzungsbüro. Van Siclen, der andere der beiden Inhaber von admundi, weiß aus Erfahrung, dass auch Werbetexte nur funktionieren, wenn sie an die Kultur des Ziellandes angepasst sind, sonst erreichen sie die Kunden nicht. Professionelle Übersetzer kennen nicht nur die Sprache, sondern auch den dazugehörigen Kulturraum.

—> [ELAN-Studie \(93 Seiten, PDF\)](#)

Quelle: *Analytik News*