



Case Study: Weltweit tätiger Maschinenbauer setzt auf Technologie von across

Terminologie mit Perspektiven Systemgestützt: die wirtschaftliche, globale Unternehmenskommunikation wird Realität

Moderne Schaumstoff-
maschine von Kurtz →

Die gleiche Terminologie im Rahmen der Unternehmenskommunikation über Angebote, produktbegleitende Papiere bis zu Steuerungstexten hinweg, und das mehrsprachig – eine Idealvorstellung für jedes exportorientierte Unternehmen. Für Kurtz, den Weltmarktführer bei Schaumstoffmaschinen, ein logischer Ansatz im Rahmen der strategischen Zielsetzung der Innovationsführerschaft in allen Geschäftsbereichen. Eine Vision, die man mit Hilfe der across Technologie und externem Beratungs- und Schulungs-Know-how Zug um Zug in die Realität umsetzt.

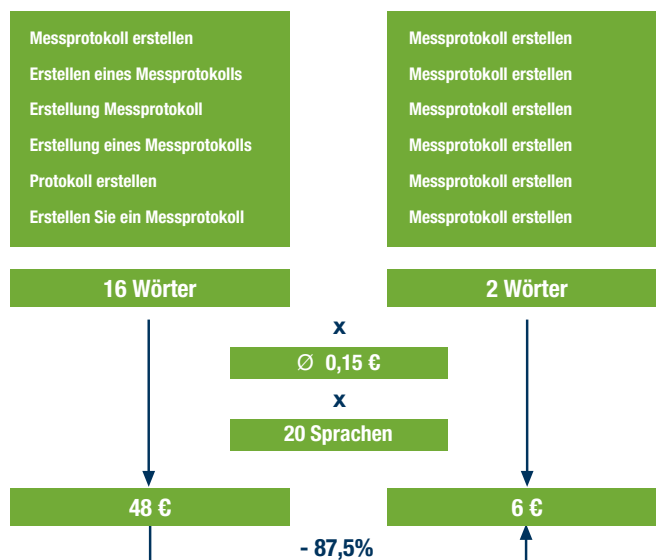
Qualität, Innovation und Kundenorientierung sind nicht nur Maximen, mit denen Kurtz bei Schaumstoffmaschinen Weltmarktführer und Technologieführer bei Niederdruckgießmaschinen wurde. Sie prägen auch in hohem Maße dieses weit über Terminologie-Themen hinausgehende CTM-Projekt (Corporate Translation Management). Ziel ist die komplette, systemgestützte Kommunikation basierend auf einer einheitlichen Unternehmensterminologie in derzeit 18 Sprachen. Betroffen sind die Bereiche Marketing, Vertrieb, Dokumentation und Lokalisierung. Im Detail handelt es sich um Korrespondenz aller Art, Angebote, Aufträge, Lieferpapiere, Rechnungen, Steuerungstexte, Materialstammtexte, Anlagendokumentationen, Bedienungshandbücher und Marketing-Unterlagen wie Broschüren, Datenblätter, Firmenzeitschrift etc. Kurzum – mit dem Aufbau eines datenbankgestützten Übersetzungssystems verfolgt man folgende Ziele:

- Verwendung gleicher Begriffe in allen Texten
- Vermeidung von Doppelarbeit durch mehrfache Übersetzung gleicher Begriffe und Sätze
- Verwaltung von internen Übersetzungs-Ressourcen in den unterschiedlichen Abteilungen
- Verwaltung und Überwachung von Übersetzungsaufträgen an Externe



Auslöser für dieses Projekt waren die fehlende Terminologie-Konsistenz in den vielen Dokumenten und der hohe Aufwand durch Mehrfachübersetzungen, ausgelöst durch die unterschiedlichen Abteilungen einerseits und hohe Redundanz von Formulierungen andererseits. Darüber hinaus war auch der Aufwand für Verwaltung und Kontrolle der Übersetzungen sehr hoch. Es fehlte die Transparenz der Abläufe und mit der Termintreue stand es auch nicht immer zum Besten. Kurzfristige Übersetzungen lassen sich nicht immer vermeiden, aber in einem systemgestützten Workflow optimieren. So kann man hohe Kosten und lange time-to-market-Zeiten vermeiden. So darf zum Beispiel die Übersetzung von anlagenbegleitenden Papieren die Liefertermine von Anlagen nicht beeinflussen.

Beispielrechnung für das →
Einsparpotenzial aufgrund
der Vereinheitlichung nur
einer einzigen Formulierung



Terminologie-Datenbank senkt Kosten

Dreh- und Angelpunkt des Projektes ist zunächst Aufbau und Pflege der Unternehmensterminologie in der crossTerm-Datenbank. Für Projekte dieser Komplexität ist es entscheidend, dass die Mitarbeiter der unterschiedlichen Abteilungen das System konsequent im Rahmen der definierten Aufgabenstellung verwenden. Hinter dem Ansatz, die Kurtz-Terminologie zu optimieren und standardisieren, stecken neben der Qualitätssteigerung der Kommunikation auch wirtschaftliche Gründe. Man geht davon aus, mit diesem unternehmensübergreifenden Ansatz die Anzahl der verwendeten Fachbegriffe um 40 % zu senken. Durch die systemgestützte Übersetzung auf Basis der crossTerm-Datenbank sowie des Translation Memory crossTank will man den Übersetzungsaufwand im Schnitt um bis zu 20 % senken. Bei Betriebshandbüchern sind sogar bis zu 30-40 % realistisch.

„Damit setzt man bei Kurtz den richtigen Hebel an“ so Andreas Dürr, Marketingleiter bei across. „Effiziente



schnell klar, dass man bei diesem Projekt auch die Schulung der Mitarbeiter nicht vernachlässigen darf. Immerhin arbeiten Mitarbeiter aus Sekretariaten, dem Vertrieb, der Marketing-Abteilung und technischen Dokumentation mit dem gleichen System. Dazu Ralf Bieger: „Investitionen, die sich lohnen, denn kommt aufgrund fehlender Schulung die alte Datenbankregel 'shit in – shit out' zum Tragen, werden sich auch die gesteckten Ziele nicht erreichen lassen...“

Nach der Installation auf einem separaten Server wurde das System von einem definierten Mitarbeiterkreis sechs Monate

lang getestet. Fazit: Probiert und für gut befunden. Nach externer Schulung durch einen von across autorisierten Trainer konnten die Mitarbeiter das System effektiv einsetzen. Basierend auf diesen Erfahrungen will man auch neue Mitarbeiter im Rahmen des Roll-Outs intensiv schulen, damit diese mit der Fülle an Möglichkeiten und Informationen die das System bietet, klar kommen. Danach folgt die Anbindung der externen Dienstleister, geplant ist auch ein Roll-Out an die weiteren Kurtz-Unternehmen. Zunächst will man noch mehr Erfahrungen im Umgang mit dem System sammeln, damit die Hauptziele, die unternehmenseinheitliche Terminologie und die effektive Steuerung der Abläufe, erreicht werden. Die Software-Voraussetzungen dafür sind geschaffen.

Terminologie ist ein einfaches Rechenexempel. Werden für 100 tatsächlich zu benennende Fachbegriffe schon im Ursprungstext 200 unterschiedliche Formulierungen gebraucht, ergeben sich bei Übersetzungen in 10 Sprachen 2.000 statt der eigentlich nur 1.000 notwendigen fremdsprachlichen Benennungen. Eine fehlende Unternehmensterminologie treibt nicht nur die Übersetzungskosten in die Höhe, sondern auch der Qualitätssicherung die Tränen in die Augen – aus Zweideutigkeiten werden Mehrdeutigkeiten, aus halbwegs verständlichen Ursprungstexten werden Lokalisierungen, die weder die Qualität des dokumentierten Produkts noch die Maßstäbe eines Herstellers repräsentieren.“

lang getestet. Fazit: Probiert und für gut befunden. Nach externer Schulung durch einen von across autorisierten Trainer konnten die Mitarbeiter das System effektiv einsetzen. Basierend auf diesen Erfahrungen will man auch neue Mitarbeiter im Rahmen des Roll-Outs intensiv schulen, damit diese mit der Fülle an Möglichkeiten und Informationen die das System bietet, klar kommen. Danach folgt die Anbindung der externen Dienstleister, geplant ist auch ein Roll-Out an die weiteren Kurtz-Unternehmen. Zunächst will man noch mehr Erfahrungen im Umgang mit dem System sammeln, damit die Hauptziele, die unternehmenseinheitliche Terminologie und die effektive Steuerung der Abläufe, erreicht werden. Die Software-Voraussetzungen dafür sind geschaffen.

Make and buy

Sprach- und ressourcenabhängig arbeitet man bei Kurtz auch mit externen Dienstleistern zusammen, die nach erfolgreicher interner Einführung des Systems Zug um Zug angebunden werden sollen. Diese Anbindung und die Unterstützung der Workflows der verschiedenen Abteilungen des Unternehmens, die mit diesem System arbeiten, stellen hohe Anforderungen an die Flexibilität des Übersetzungssystems, werden doch die unterschiedlichsten Übersetzungsaufträge verwaltet. Diese reichen von Broschüren im Marketing bis zu Betriebshandbüchern in der technischen Dokumentation – um nur einige zu nennen. Hierzu stehen in across unterschiedliche Module zur Verfügung, von der Projektübersicht crossBoard über den formatunabhängigen Editor crossDesk bis hin zur Qualitätssicherung crossCheck und der Workflow-Komponente crossFlow. Systemgestützt können alle Übersetzungs-



aufträge terminiert, zugeteilt und abgearbeitet werden – egal, ob die Übersetzer intern oder extern sitzen. Die Frage nach make or buy stellt sich mit diesem System nicht mehr, sondern kann in Abhängigkeit von den jeweiligen Rahmenbedingungen individuell und flexibel entschieden werden.

Im Kleinen Erfahrungen sammeln, dann durchstarten

Das Projekt begann vor zwei Jahren, als man sich unterstützt von dem auf Translation Tools spezialisierten Berater Klaus Kurre intensiv über die Möglichkeiten einer einheitlichen Unternehmensterminologie und einer systemgestützten Übersetzung informierte. Dabei wurde

Industrielle Technik pur

Die Kurtz Gruppe ist ein mittelständischer Industriekonzern mit über 225-jähriger Tradition. Unter den Markenzeichen Kurtz und Erska werden innovative Komplettlösungen in Nischenmärkten angeboten. Strategische Zielsetzung ist die Innovationsführerschaft in allen Geschäftsbereichen. Kurtz ist Weltmarktführer bei Schaumstoffmaschinen, Technologieführer im Bereich Niederdruckgießereimaschinen und anerkannter Spezialist für anspruchsvolle Guss- und Blechkonstruktionen. Erska ist Europas größter Hersteller von Lötssystemen. Die Kurtz Gruppe ist darüber hinaus mit mehreren Werken ein leistungsfähiger Zulieferer für alle Maschinen- und Fahrzeugbauer. Im Geschäftsbereich Komponenten und Systeme ist man seit Jahrzehnten in die Lieferketten der Kunden einbezogen. Die Unternehmensgruppe, an deren Spitze die Kurtz Holding GmbH & Co. in Kreuzwertheim steht, verfügt über eigene Sales- und Servicegesellschaften rund um den Globus. 1.100 Mitarbeiter erwirtschaften einen Umsatz von 170 Millionen Euro.

← across Schulung bei Kurtz in Kreuzwertheim

← Lena Seifert und Ralf Bieger – Effiziente Projektsteuerung im Team

across
act across the border

across Systems GmbH
Im Stoeckmaedle 13 - 15
76307 Karlsbad, Germany

Software with the Power of Nero

www.across.net
info@across.net
Tel. +49 (0)7248 925 425

www.kurtz.de