

INHALT DIESER AUSGABE

WERKZEUG	Großes Übersetzungsprojekt für einen asiatischen Kunden realisiert
TEAM SPIRIT	J.P. Morgan Chase Corporate Challenge 2011
GEWINNER	Rege Teilnahme an der Standverlosung zur tekcom-Jahrestagung 2010
SEMINAR	Interkulturelles Training für den globalen Geschäftserfolg

INSIDE⁺

Vorsprung ... durch Information!



Guten Tag, liebe Leser,

der erfolgreiche Vorjahreskurs setzt sich in diesem Jahr fort. Nach zwei überaus gelungenen Messeauftritten, sowohl für den Bereich Sprachentraining als auch rund um das Thema Übersetzungsdienstleistungen, haben wir auch in diesem Jahr wieder viel zu bieten.

Neben weiteren Neuigkeiten über die KERN AG behandelt dieser Newsletter auch einen Artikel zum interkulturellen Training. Weitere Informationen zum Sprachentraining erhalten Sie auf der Website der KERN AG IKL unter www.kerntraining.com!

Herzlichst Ihr

Michael Kern
Mitglied des Vorstandes

WERKZEUG⁺

Großes Übersetzungsprojekt für einen asiatischen Kunden realisiert

Für einen Konzern, der weltweit zu den Top Five auf dem Gebiet der Hochtechnologie zählt, übernahm der in diesem Bereich spezialisierte Übersetzungsdienstleister KERN AG die Übersetzung des Produkthauptkatalogs sowie der Unternehmenswebsite aus dem Koreanischen und Englischen in die deutsche und französische Sprache. Mit der Auftragserteilung der Übersetzung und Lokalisierung des über 800 Seiten umfassenden Produktkatalogs mit einem Datenvolumen von 15 Gigabyte je Sprache reagiert der stetig expandierende koreanische Kunde auf die im Zuge der Globalisierung erhöhte Nachfrage nach sprachlich auf die jeweiligen Absatzmärkte adaptierten Produktinformationen.

Die Auswahl eines qualifizierten Sprachdienstleisters für dieses umfangreiche und in seiner inhaltlichen und gestalterischen Form sehr komplexe Projekt fiel Mitte 2010 nach persönlichen Gesprächen und überzeugenden Arbeitsübersetzungen ins Deutsche auf die KERN AG aus Frankfurt am Main.

Bevor die Übersetzung in ihrer Gesamtheit zur Verfügung gestellt wurde, galt es, den gesamten Produktionsprozess vom Empfang der übersetzten Dateien bis hin zum Druck innerhalb eines Testlaufs zu überprüfen.

Es folgte der Versand von PDF-Dateien zur Ansicht. Erst nach eingehender Prüfung durch den Kunden wurden die finalen Druckdateien geliefert.

Der Vorteil eines derart umfangreichen und sowohl zeit- als auch aufwandsintensiven Ablaufmodells besteht zweifelsohne in der größtmöglich zu erreichenden Genauigkeit der Übersetzungen durch den Qualitätssicherungsprozess und des damit verbundenen Mehr-Augen-Prinzips auf beiden Seiten.

TEAM SPIRIT⁺

KERN AG beim J.P. Morgan Chase Corporate Challenge 2011 am Start!

Am 15. Juni 2011 nahm das Team der KERN AG unter dem Motto „Mit Sprachen schneller ans Ziel“ zum zehnten Mal an dem jährlich in 12 Städten weltweit organisierten Lauf teil.

Der weltgrößte Firmenlauf lockte in diesem Jahr 68.454 Läufer und 2.742 Firmen aus ganz Europa und insbesondere aus dem Rhein-Main-Gebiet an. Mit einer Laufstrecke von 5,6 Kilometern durch das Frankfurter Stadtgebiet verlangt das sportliche Event den Teilnehmern nicht nur Kondition und Kampfgeist ab, sondern lädt auch Freunde und Kollegen der Starter ein, am Streckenrand anzufeuern und den Teamgeist zu stärken.



Nach einem erfolgreich absolvierten Lauf konnte sich das KERN-Team des opulenten Stärkungsangebots, bestehend aus insgesamt 70.000 Bananen und 96.000 Getränkeflaschen, bedienen und feierte die sportliche Leistung dann gemeinsam mit der gesamten Mannschaft und seinen Anhängern bei einem gemütlichen Abendessen.



Diese sportliche Herausforderung wird nicht die einzige in diesem Jahr sein, schließlich bietet der Ende Oktober anstehende Staffelmaraathon in der Mainmetropole erneut die Möglichkeit, Teamgeist zu beweisen und gemeinsam das Ziel zu erreichen.

OPEN OFFICE⁺

KERN AG IKL öffnete seine Pforten zum Leipziger Straßenfest

Dank sonniger Temperaturen lockte die Unternehmenszentrale der KERN AG in Frankfurt am Main beim Leipziger Straßenfest zahlreiche Besucher und Interessenten an. Bei Getränken und Snacks informierten die KERN-Projektmanager über Kursangebote und Specials der Sprachschule. Von nun an ist das Frankfurter KERN-Sprachschulteam übrigens auch samstags von 10-15 Uhr vor Ort und steht für Beratungen und Rückfragen jeder Art zur Verfügung.

GEWINNER⁺

Rege Teilnahme an der Standverlosung zur tekam-Jahrestagung 2010

Die traditionell zum tekam-Messeauftritt in Wiesbaden veranstaltete Verlosung am Stand der KERN AG erfreute sich auch 2010 zum dritten Mal in Folge großer Resonanz.

Über den Gewinnspiel-Hauptpreis, einen E-Book-Reader von Sony, konnte sich Frau Ursula Münster aus der Abteilung T2 Engineering / Documentation der Wendt SIT GmbH & Co. KG in Frankenthal, einem langjährigen Kunden der KERN AG, freuen:

„Ich lese sehr viel und da kommt so ein E-Book-Reader sehr passend. Normalerweise habe ich immer mindestens 4 Bücher im Reisegepäck, aber das entfällt jetzt. Der Messeauftritt der



KERN AG und das vor Ort vorgestellte neue Produktportfolio aus dem Bereich Übersetzung haben mir auch in diesem Jahr wieder sehr gut gefallen. Ich freue mich auf eine weitere gute Zusammenarbeit mit Ihnen.“

Die KERN AG möchte sich an dieser Stelle nochmals herzlich bei allen Besuchern und Gewinnspielteilnehmern für das entgegengebrachte Interesse und die zahlreichen, anregenden Gespräche bedanken.

SEMINAR⁺

Interkulturelles Training – Ihr Fundament für den globalen Geschäftserfolg

Der Beratungsbedarf steigt im Sprachentraining heutzutage immer weiter an. Es ist nicht genug, nur eine gute Beratung zur effektiven Gestaltung von Sprachentraining abzuliefern, um Kosten im Rahmen zu halten und Teilnehmern bedarfsgerechte Formate wie regelmäßiges Training oder Seminare anzubieten. Personaler und Geschäftsführer fordern heute Nachhaltigkeit und Konzepte, wie in wirtschaftlich schwierigen Zeiten die Investitionen in Zeit und Geld bei minimalem Kostenaufwand erhalten werden können. Noch viel stärker werden Mitarbeiter aller Sparten heute mit der Situation konfrontiert, dass zwar beispielsweise Englischtraining regelmäßig wahrgenommen wird, sich aber der Kontakt mit Ländern ohne die Muttersprache Englisch dennoch als problematisch erweist. Oft können weder die Teilnehmer im Sprachentraining noch die Vorgesetzten genau erkennen, woher die Schwierigkeiten kommen. Auch ein Mandarin-Training würde hier beispielsweise für den Kontakt mit der chinesischen Kultur nicht helfen.

Hier ist Wissen um interkulturelle Differenzen gefragt, um praktische und verlässliche Handlungsweisen kennen zu lernen, die den Umgang in China, Frankreich, Indien, Schweden und anderen Ländern erleichtern. Jedes Land hat in Bezug auf Deutschland seine eigenen „Themen“, daher können landesspezifische Trainings hervorragend helfen, enger an unsere internationalen Kontakte heranzurücken.

Linear-Active

Menschen, die gemäß Lewis, 2005 (siehe Abb. S. 4) in einer linearaktiven Kultur wie den USA, Großbritannien, Schweiz oder Deutschland sozialisiert wurden, neigen dazu, jeden einzelnen Schritt methodisch zu planen und eine Aufgabe nach der nächsten zu erledigen. Informationen werden klar definierten Bereichen zugeord-

Ein schönes Beispiel aus dem Sprachentraining ist die Gruppe von Kerntechnikern, die nach längerem, regelmäßigem Englischtraining zum Abschluss eine ganze Woche intensiv die Seminarunterlagen für eine Technikerschulung mit Trainerhilfe sondieren und einüben wollten.

Multi-Active

Im Gegensatz dazu stehen gemäß Lewis, 2005 (siehe Abb. S. 4) multiaktive Kulturen wie z. B. in Südamerika, aber auch Italien und Spanien, mit lebendigen, redseligen Menschen, die viele Dinge zugleich machen. Prioritäten richten sich nicht nach Zeitplänen, sondern nach dem „relativen Kick“ oder der Wichtigkeit. Auch die Russen arbeiten eher multiaktiv; das heißt, sie erledigen verschiedene Aufgaben gleichzeitig und planen selten Details im Voraus.

Was dem Trainer nicht gesagt wurde:

Es stand ein Besuch in China an, um die Sicherheitsschulung zur Handhabung der neuesten Kraftwerkstechnik zu halten, da wollte man schon vor der Katastrophe in Japan auf Nummer sicher gehen. Gestählt in ihrem Englisch konnte die Gruppe das Seminar auch zur eigenen Zufriedenheit durchführen. Nach jedem Sinnabschnitt wurde dennoch sicherheitshalber die Frage gestellt, ob alles verstanden worden war. Jedes Mal erhielten die Ingenieure und Physiker die einstimmige Antwort „Yes, yes!“, immer von heftigem Kopfnicken begleitet. Am Ende der Woche wurden dann in der Abschlussdiskussion von chinesischer Seite dennoch viele Fragen gestellt, die so grundlegend waren, dass die Gruppe zurück in Deutschland von der Erfolglosigkeit der Schulung zu berichten hatte und eine mehrköpfige Delegation zur Inbetriebnahme für mindestens ein halbes Jahr nach China reisen musste.

Was war verkehrt gelaufen?

Aus interkultureller Sicht fast alles. Aber das war ja auch nicht bei der Vorbereitung bestellt worden. „Das Englisch muss sitzen“, hieß es. Hätten die Ingenieure von „Gesicht wahren“ (besonders in der Gruppe) und dem „Höflichkeits-Ja“ gehört, wäre ihnen vielleicht eingefallen, nach jedem Sinnabschnitt statt der Frage ins Plenum eine Zigarettenpause einzulegen, um über den persönlichen Kontakt eine offene Rückmeldung zu erhalten.

Oft hört man, dass kulturelle Aspekte einen wichtigen Teil im Sprachentraining ausmachen oder wenigstens behandelt werden. Es stellt sich jedoch die Frage, ob jeder Sprachtrainer automatisch durch seinen Aufenthalt im Ausland interkulturelle Fähigkeiten erlangt. Wenn wir noch einen Schritt weitergehen, ist jeder, der einige interkulturelle Handlungsweisen für sich errungen hat, sofort ein fähiger Trainer derselben?

Reactive

Reaktive Kulturen wie z. B. in Japan oder China priorisieren gemäß Lewis, 2005 (siehe Abb. S. 4) Höflichkeit und Respekt. Sie hören ihren Gesprächspartnern still und ruhig zu und reagieren vorsichtig auf die Vorschläge der anderen Seite. Als Meister der indirekten Kommunikation haben sie sich auf das Lesen „zwischen den Zeilen“ spezialisiert. Hinter Wörtern, Symbolen und Gesten verbirgt sich häufig mehr, als Europäer zunächst vermuten.

Die Antwort liegt auf der Hand; bei näherer Betrachtung wird auch klar, dass die Arbeitsweise eines Sprachtrainers und eines interkulturellen Trainers sehr unterschiedlich sein müssen, um mit den Teilnehmern gute Trainingsergebnisse erzielen zu können.

(Fortsetzung auf Seite 4)

Während Sprachen, wenn auch jeweils unterschiedlich, eine Struktur, einen Klang, einen Wortschatz haben, findet interkultureller Umgang als Verhalten direkt zwischen Menschen oder zwischen Organisationen statt. Wissen hilft in beiden Bereichen, allerdings gilt es, auch handeln zu können. Möglichst korrekt Sprechen und Schreiben zu können (aktiv) sowie Hör- und Leseverständnis zu erwerben (passiv), gilt als Grundvoraussetzung für Kommunikation. Mit dem Werkzeug Sprache allerdings beginnt erst der Kontakt zwischen Personen, die zueinander Vertrauen im weitesten Sinne aufbauen wollen. Wie wird sich der andere verhalten, respektiert er mich als Geschäftspartner, schätzt er mich? Wie komme ich an, was muss ich tun, um ein gutes Geschäft abschließen zu können? Um hier aus den eigenen, seit Kindheit an vertrauten Mustern ausbrechen zu können, bedarf es eines Verhaltenstrainings, was weder trivial noch für jeden gleich leicht umzusetzen ist.

Theoretische Modelle wie das Lewis-Dreieck (Abb.) helfen, die äußeren Eindrücke mit tiefergehenden Erklärungen zu strukturieren.

Wir erkennen dann, wie das allgemein mit Asien in Verbindung gebrachte Wir-Gefühl im Kontrast zu unseren westlichen, stark individualistischen Kulturen steht. Die daraus folgenden Konsequenzen sind jedoch so weitreichend, dass dies oft nur ungläubiges Staunen hervorruft. Dieser Einblick in das kulturelle Gerüst hat zur Folge, dass Meetings vollkommen anders angesehen, durchgeführt und abgeschlossen werden. Die Art der Entscheidungsprozesse, das Verhalten in Bezug auf Vertragsbindung und Nachverhandlung usw. können die Geschäftsetikette teils empfindlich verletzen. Viele haben schon aus Berichten gehört, dass man in China durch Aussitz- oder Verzögerungstaktik versucht, westliche Geschäftspartner unter Druck zu setzen, die ja ihren Flug gebucht haben oder in der Heimat Ergebnisse in Form von Verträgen und Bestellungen abliefern müssen. Oder in was für ein Trinkgelage eine „abschließende“ Verhandlungsrunde in China oder Korea ausarten kann! Welcher deutsche Ingenieur hätte sich nicht schon gewundert, dass er vor Ort in Japan beispielsweise während einer Werksbesichtigung nur mit einem Ansprechpartner direkt spricht und

dieser alle paar Minuten zu seiner Gruppe zurückkehrt, um einen wichtigen Punkt abzustimmen und eine Gruppenentscheidung durch vorsichtiges Abklopfen der Meinung aller beteiligten Kollegen einzuholen, obwohl man im Konferenzzimmer des japanischen Unternehmens mit der gesamten, beeindruckend großen Mannschaft sitzt?

Das Ziel jedes Trainings muss daher heute sein, Verständigung zu sichern. Ob es gilt, Belegschaften oder Einzelpersonen in Sprachen und parallel dazu bedarfsgerecht interkulturell zu schulen, verlässliche Übersetzungsleistungen anzubieten oder auch einen Dolmetscher zur Verfügung zu stellen, gerne helfen Ihnen die Projektmanager der KERN AG bei der Realisierung all Ihrer fremdsprachigen Projekte.

IMPRESSUM⁺

Herausgeber:

KERN AG, Sprachendienste
Kurfürstenstraße 1
60486 Frankfurt/Main
Tel.: + 49 (69) 75 60 73-0
Fax: + 49 (69) 75 13 53
E-Mail: KERN.Frankfurt@e-kern.com

Internet:

www.e-kern.com
www.kerntraining.com

V. i. S. d. P. R.:

Dr. Thomas Kern

Mitarbeit:

Anja Schröder-Hagenbruch
Heiko Spahn
Zarina Winkelmann

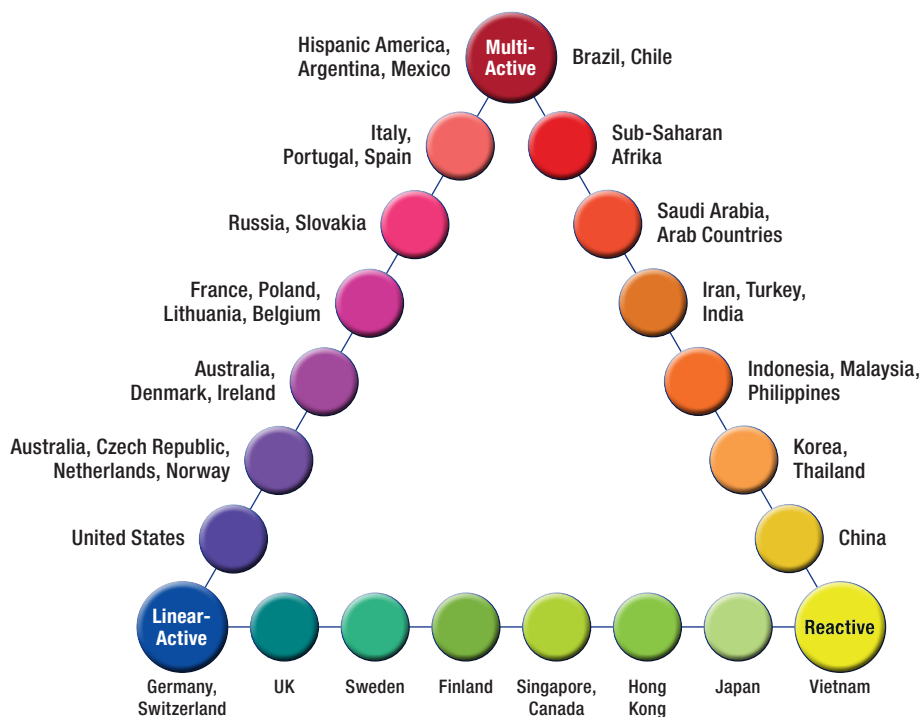
Grafik / Gestaltung:

KERN & Partner Werbeagentur GmbH

Auflage:

500 Exemplare

© 2011, KERN AG, Sprachendienste,
Frankfurt am Main. Alle Rechte vorbehalten.



Quelle: *When Cultures Collide*, Richard D. Lewis, 2005.