

Dieser Beitrag dient allen Marketinginteressierten als kostenlose Ressource. **Die unveränderte Datei darf beliebig** in Intranets verwendet, auf Homepages zum Download angeboten, per E-Mail versendet und **weitergegeben werden**. Der Inhalt gibt die persönliche Meinung der Autoren wieder, jede Haftung ist ausgeschlossen. Hinweise, die den praktischen Nutzen des Beitrags weiter erhöhen können, sind unter erwin@matys.at jederzeit willkommen.

Internationalisierung von Produktunterlagen

Wer vor der interessanten Aufgabe steht, ein Produkt für den internationalen Markt aufzubereiten, der braucht mehr als nur gute Englischkenntnisse. Folder, Produktbeschreibungen und Websites, die von Amateuren ins Englische gebracht werden, wirken auf der internationalen Bühne bestenfalls bemüht, aber provinziell. Wenn Sie mit Ihrem Angebot auch international glaubwürdig sein möchten, dann nützen Sie die Informationen auf diesen Seiten.

Internationale Unterlagen fördern den Absatz



Rund um ein Produkt gibt es eine Vielzahl von Texten und Dokumenten, die alle einem gemeinsamen Zweck dienen: Sie sollen den Absatz des Produkts fördern. Dazu gehören Flugblätter, Produktbeschreibungen und Content für die Website genauso wie Handbücher oder technische Beschreibungen. Alle diese Unterlagen machen das Produkt erst komplett und verkaufbar. Soll ein Produkt nun auf dem internationalen Markt vertrieben werden, müssen

alle diese Unterlagen auch in Englisch zur Verfügung stehen. Der vorliegende Beitrag gibt Ihnen eine erste Orientierung dabei, wie Sie zu den Unterlagen für Ihre Aktivitäten im fremdsprachigen Ausland kommen.

Dieser Beitrag wurde vom Autor des *Praxishandbuch Produktmanagement* in Zusammenarbeit mit Mag. Karoline Mrazek erstellt, Expertin für internationales Englisch. Die beiden Autoren bieten Dienstleistungen für die Erstellung von internationalen Marketingtexten. Laden Sie zur näheren Information die PDF-Datei mit der [Leistungsbeschreibung für internationale Marketingtexte](#).

Internationalisierung versus Übersetzung

Bei der Übertragung von Texten in die englische Sprache ist es wichtig, zwischen Übersetzung und Internationalisierung zu unterscheiden: *Übersetzung* ist das einfache, meist satzweise Übertragen eines Textes in eine andere Sprache, wie eben zum Beispiel Englisch. *Internationalisierung* ist das umsichtige Übertragen eines Textes in internationales Englisch. Dabei wird stark darauf geachtet, dass der Text seine volle Funktion im gesamten internationalen Raum entfalten kann. Auf den folgenden Seiten erfahren Sie, wofür einfache Übersetzungen geeignet sind und in welchen Fällen unbedingt eine Internationalisierung durchzuführen ist.

Die große Falle: Übersetzung

Oft ist die Versuchung groß, bereits vorhandene Texte einfach ins Englische zu übersetzen. In der Praxis kommen zwei Fälle vor: Die **Eigenübersetzung** ist eine der Hauptursachen für mangelhafte sprachliche Qualität. Oft als kostengünstige Option gesehen, geschieht so manche Übersetzung durch Mitarbeiter im Haus, die entweder nicht über die entsprechende sprachliche Ausbildung oder über unzureichende Erfahrung in der Erstellung fremdsprachiger Texte aus deutschen Originalen verfügen. Denn leider wird Fremdsprachenkenntnis oft mit Übersetzungskompetenz gleichgesetzt. An dieser Stelle ist es angemessen, die Notwendigkeit sprachlicher Qualität zu unterstreichen. Denn es gibt noch immer die weit verbreitete Meinung, dass bei einer Zielgruppe, die hauptsächlich im nicht-englischsprachigen Raum beheimatet ist, die Qualität englischer Produktunterlagen keine so große Rolle spielt: *„Hauptsache wir haben die Unterlagen in Englisch. Wie gut das Englisch ist, ist nicht so wichtig – unser Zielpublikum kann ohnehin selbst nicht gut Englisch.“* Diese Folgerung ist leider ein großer Irrtum. Zwar ist Englisch tatsächlich nur von rund zehn Prozent der Weltbevölkerung die Muttersprache. Doch auch Leser, deren Muttersprache nicht Englisch ist, erkennen einen guten englischen Text. Aus diesem Grund, und auch um zusätzlichen kulturellen Missverständnissen vorzubeugen, ist darauf zu achten, dass vor allem Texte, deren Zielgruppe nicht Englisch als Muttersprache spricht, von besonders hoher Qualität sind. Jeder, der mit der Muttersprache Deutsch aufgewachsen ist, weiß wie unangenehm es ist, einen Text in holprigem, weil schlecht übersetztem Deutsch zu lesen. Einen solchen Text in einer Fremdsprache zu lesen, ist im besten Fall belustigend, jedoch oft nur mit größten Anstrengungen möglich. Dazu ein einfaches Beispiel: Besonders im Deutschen ist es üblich, Texte mit sprachlichen Wendungen oder sogar Sprichwörtern auszus schmücken, um die Aussage damit zu unterstreichen. Für manche dieser Stilelemente gibt es im Englischen direkte Entsprechungen. In einigen Fällen jedoch werden ähnliche Formulierungen in einem ganz anderen Sinn verwendet. Und oft gibt es gar keine Entsprechung. Zu wörtlichen Übereinstimmungen zu greifen ist in jedem Fall fatal. Der Text wäre sofort als primitive Übersetzung entlarvt. Auch die **professionelle Übersetzung**, also die in den meisten Fällen satzweise Übertragung eines Ausgangstexts in eine Zielsprache, ist für Marketingtexte ungeeignet. Zum Beispiel kommt es oft zu wörtlichen Übersetzungen, die nicht in der Lage sind, den ursprünglichen Sinn ausreichend zu transportieren. Darüber hinaus werden Informationen meistens Satz für Satz übertragen – ohne dass geprüft wird, ob zum Beispiel die Nutzenargumentation in einem Produktfolder wirklich erhalten bleibt. Natürlich sind einfache Übersetzungen für Geschäftskorrespondenz oder technische Dokumentationen oft völlig ausreichend. Und es spricht nichts dagegen, die englischen e-Mails an den Geschäftspartner in Bombay selbst zu schreiben. Bei Unterlagen, die den Marktauftritt entscheidend mitbestimmen, ist von dieser Variante allerdings dringend abzuraten.



Internationale Marketingtexte:
*Ihr Unternehmen ist international
tätig? Einfache Übersetzungen
liefern peinliche Ergebnisse?*

*Erfahren Sie hier, wie Sie zu professionellen
internationalen Unterlagen kommen:*

www.matys.at/texte.htm

Die echte Lösung: Internationalisierung

Von einer professionellen Internationalisierung kann man erst sprechen, wenn die übertragenen Texte auch in englischer Sprache ihre volle Wirkung entfalten. Das ist dann der Fall, wenn zum Beispiel:

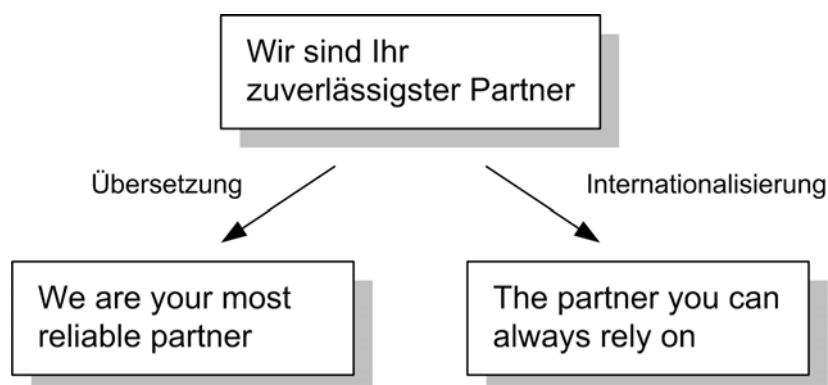
- international gebräuchliche Formulierungen verwendet werden
- der Inhalt syntaktisch und semantisch überzeugend ist
- der Text sich so liest, als ob er in internationalem Englisch verfasst worden wäre
- der Text für die internationale Zielgruppe geschrieben wurde

Mit einer Internationalisierung wird der Sprachraum also auf die gesamte Welt ausgeweitet. Und es kommen zusätzliche Überlegungen ins Spiel, die bei einer einfachen Übersetzung nicht angestellt werden. Zum Beispiel ist es wichtig, welche unterschiedlichen Muttersprachen innerhalb der internationalen Zielgruppen eine Rolle spielen. Es macht schließlich einen Unterschied, ob der arabische, der südamerikanische oder der asiatische Markt adressiert wird. Viele der Überlegungen, die bei der Erstellung des Originaltextes getroffen wurden, sind also bei der Konzeption und Realisierung einer internationalen Version von Produktunterlagen erneut zu berücksichtigen. So sollten bei der Internationalisierung die folgenden Punkte vorab geklärt werden:

- Wer sind die Mitglieder der internationalen Zielgruppe?
- Was sind deren sprachliche Präferenzen?
- Welche Informationen sind für diese Zielgruppe relevant?
- Welche Informationen sind für diese Zielgruppe nicht relevant?
- Welche zusätzlichen Anforderungen muss der Text erfüllen?

Nur wenn die Antworten auf diese Fragen bekannt sind und bei der Übertragung gewissenhaft berücksichtigt werden, entsteht ein professioneller internationaler Text. Dann wird erreicht, dass die Botschaften im Englischen genauso ansprechend wirken wie im Deutschen.

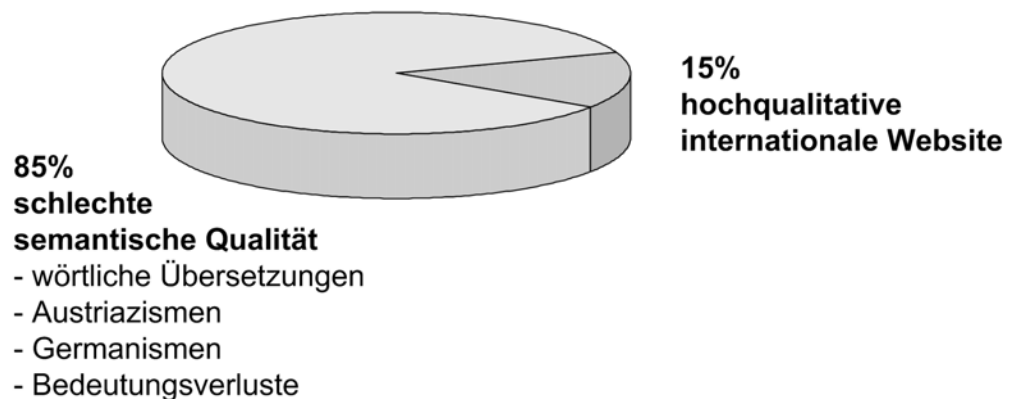
Das folgende **Beispiel einer Headline** verdeutlicht den Unterschied zwischen einer platten Übersetzung und einer überzeugenden Internationalisierung:



Internationalisierung als Wettbewerbsvorteil

Im Jahr 2003 wurde von DokuConsult eine Studie durchgeführt, mit der die Qualität englischer Websites von österreichischen IT-Anbietern untersucht wurde. Aus dem Kreis der Top 500 Anbieter wurden 50 Websites einer genauen Auswertung unterzogen. Das erschreckende Ergebnis: 85% der englischen Versionen sind amateurhaft, nur bei 15% kann man von echten internationalen Versionen sprechen:

Englische Websites Top 500 IT-Anbieter:



Die mangelhaften 85% der Websites weisen einen unnötig schwerfälligen Stil auf, der durch die 1:1 Übersetzung von deutschen Relativsätzen entsteht. Eindeutig österreichische oder deutsche Formulierungen wurden linear ins Englische übersetzt (Austriazismen, Germanismen). In vielen Fällen wurde die ursprüngliche Bedeutung der deutschen Texte nicht voll ins Englische transportiert. Stil und Lesbarkeit sind oft schlecht, es wird sprunghaft zwischen britischem und amerikanischem Englisch gewechselt. Die englischen Versionen enthalten Interpunktionsfehler, auch Grammatikfehler sind häufig. Insgesamt ist das Ergebnis erschütternd: Jeder potenzielle Partner im Ausland erkennt sofort die halbherzige Präsentation.

Auch wenn sich die Qualität seit der Untersuchung im Jahr 2003 vielleicht etwas verbessert hat oder andere Branchen möglicherweise etwas umsichtiger vorgehen, eines steht fest: Nur wenige Anbieter, die den internationalen Markt bearbeiten möchten, gehen wirklich professionell vor. Diese Situation zeigt eine Chance auf, wie mit relativ geringen Mitteln ein starker Wettbewerbsvorteil am internationalen Markt errungen wird: Nur wenige Mitbewerber treten am internationalen Markt professionell auf. Mit hochqualitativen englischen Unterlagen kann man sich von Konkurrenten leicht abgrenzen und sehr kostengünstig international profilieren.

Die wichtigste Aufgabe: Gute Vorbereitung

Dass es sich empfiehlt, Internationalisierungen von einem professionellen Sprachdienstleister durchführen zu lassen, versteht sich nach den obigen Ausführungen von selbst. An dieser Stelle ist darauf hinzuweisen, dass die Kosten für die Internationalisierung von Texten deutlich über den Preisen für einfache Übersetzungen liegen. Das Kosten/Nutzenverhältnis ist allerdings wesentlich besser als das von Übersetzungen. Denn mit einfachen Übersetzungen ist es praktisch unmöglich, einen internationalen Marktauftritt glaubwürdig zu gestalten. Es gibt einige interne Vorbereitungen, mit denen Sie sowohl das Ergebnis optimieren als auch die Kosten für den Internationalisierungs-Partner im Rahmen halten:

- **Grafiken:** Verwenden Sie in Grafiken entweder keine oder gut editierbare Texte.
- **Begriffe:** Achten Sie auf eine einheitliche Verwendung von Begriffen.
- **Wiederkehrende Textpassagen:** Verwenden Sie in all Ihren Unterlagen für Textpassagen mit identischer Aussage nach Möglichkeit dieselben Formulierungen. Durch solche Redundanzen senken Sie die Kosten für die Internationalisierung und erhöhen gleichzeitig die Wiedererkennung.
- **Vorhandenes Material:** Stellen Sie alle bereits in der Fremdsprache existierenden Texte als Begleitunterlagen für die Internationalisierung zusammen. Teilen Sie dem Sprachdienstleister nach Möglichkeit mit, woher die Texte stammen.
- **Zielgruppe:** Erstellen Sie ein Zielgruppenprofil der internationalen Zielgruppe.
- **Sprache:** Überlegen Sie, ob Sie britisches oder amerikanisches Englisch bevorzugen. Sie können sich in diesem Punkt auch von Ihrem Sprachdienstleister beraten lassen.
- **Adaptierung:** Treffen Sie eine Vorauswahl, welche Unterlagen und welche Informationen darin eventuell für Ihre fremdsprachige Zielgruppe nicht relevant sind bzw. welche zusätzlichen Informationen Sie Ihrer neuen Zielgruppe zur Verfügung stellen möchten.

Bei der Umsetzung schließlich sollten Sie sich darüber im Klaren sein, dass eine Internationalisierung nicht in derselben Form delegiert werden kann wie eine Übersetzung. Es ist unbedingt notwendig, mit Ihrem Internationalisierungspartner eng und laufend zusammen zu arbeiten, um zu einem guten Ergebnis zu kommen.

Diese Notwendigkeit lässt sich in einer Faustformel für Internationalisierungen zusammenfassen: Gehen Sie genauso gründlich vor wie bei Ihren deutschen Produktunterlagen. Erinnern Sie sich, welcher Prozess notwendig war, um das deutsche Material zu erstellen. Denken Sie daran, wie lange an den Texten gefeilt wurde und wie oft diese überprüft und überarbeitet wurden, bis sie

schließlich in ihrer endgültigen Form in Verwendung gingen. Planen Sie daher die Internationalisierung rechtzeitig in Ihre Projekte ein und nehmen Sie sich Zeit für die Suche nach dem richtigen Internationalisierungspartner.



Kostenloses Erstgespräch:
Sie haben spezielle Fragen zu Marketing, Bewerbung und Vertrieb Ihrer Produkte und Ihrer Dienstleistungen?

Der Autor dieses Beitrags steht Ihnen für ein kostenloses Erstgespräch zur Verfügung:
www.matys.at/erstgespr.htm

Autor & Impressum

Dipl. Ing. Erwin Matys ist langjähriger Spezialist für Bewerbung und Vermarktung von erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen. Er lebt und arbeitet als Kommunikationsberater in Wien und ist Autor der sehr erfolgreichen Marketingtitel *Praxishandbuch Produktmanagement*, *Dienstleistungsmarketing* und *SUBCOM*. In Erwin Matys vereinigt sich professionelles Marketing Know-how mit überzeugender werblicher Kreativität.



dipl.ing. erwin matys, marketing & communications
austria, 1200 wien, wasnergasse 21 top 5
mitglied der wirtschaftskammer wien
tel & fax +43-1-374 86 50
e-mail: erwin@matys.at
XING: www.xing.com/profile/Erwin_Matys
web: www.matys.at
web: www.subcom.at
web: www.project-nightflight.net

Publikationen von Erwin Matys



Praxishandbuch Produktmanagement

Erschienen 2001-2008 im Campus Verlag. Das Buch bedient sowohl das Informationsbedürfnis von Berufseinsteigern als auch von Profis. Es gibt einen vollständigen Leitfaden für die praktische Arbeit im Produktmanagement. Unzählige Checklisten, Übungen, Tests und Fallbeispiele ergänzen die geradlinige Struktur. Die Publikation erfreut sich unter Produktmanagern größter Beliebtheit und wird selbst von der Financial Times als Standardwerk gehandelt. Eine [detaillierte Beschreibung](#) der 4. Auflage ist als PDF verfügbar, hier ist die [Bestellung](#) online möglich.



Insidertechniken der Marktkommunikation

Das SUBCOM Skript ist für das Selbststudium konzipiert. Mit dem Trainingskript unternehmen Sie eine Reise in die Köpfe Ihrer Zielgruppen und entdecken hochwirksame Insidertechniken, die von Profis in Marketing und Produktmanagement eingesetzt werden. Alle Übungen integrieren sich nahtlos in Ihre Arbeitspraxis, das Trainingskript ist sowohl einzeln als auch als Masterlizenz für Unternehmen erhältlich. Ein wertvoller Qualifikationsnachweis kann von allen Beziehern erlangt werden. Für detaillierte Informationen besuchen Sie die [SUBCOM Website](#), dort ist auch die [Bestellung des Skripts zum Selbststudium](#) möglich.



Dienstleistungsmarketing

Das Buch behandelt die zentralen Aufgaben jedes Anbieters von Dienstleistungsprodukten: Kunden finden, gewinnen und binden. Im Rahmen von leicht nachvollziehbaren Marketinggesetzen sind die Erfahrungen erfolgreicher Anbieter zusammengestellt. Der enthaltene Leitfaden ermöglicht es selbst Einsteigern, rasch zu einem fundierten Marketingkonzept für ihre Dienstleistungsprodukte zu kommen. Der Titel ist 2004-2007 im Redline Verlag erschienen. Eine [detaillierte Beschreibung](#) der 2. Auflage ist als PDF verfügbar, hier ist die [Bestellung](#) online möglich.

Erklärungsbedürftige Produkte bewerben und verkaufen

dipl.ing. erwin matys
marketing & communications

Kommunikation für komplexe Produkte und hochwertige Dienstleistungen

Ein [kostenloses Booklet](#) als PDF, einfach zum Download. Die Publikation bietet ein bewährtes Vorgehensmodell, wie für Produkte und Dienstleistungen mit hohem Erklärungsbedarf eine erfolgreiche Kommunikation aufgebaut wird. Sie erfahren hier, welche Ansätze Sie wählen können, welche Reihenfolge der Kommunikationsmittel und -wege sinnvoll ist und wie Sie potenzielle Kunden sanft aber bestimmt an einen Kauf heranführen.

Schnelles Wissen zum kostenlosen Download

Auf der Website www.matys.at finden Sie eine Reihe weiterer kostenloser Downloads zu Kommunikations- und Marketingthemen. Greifen Sie einfach zu und laden Sie die für Sie interessantesten PDF-Dateien aus folgenden Gebieten:

Marketingtools

[Professionelle Produktunterlagen](#) – der Weg zur Produktbeschreibung

[Effiziente Produktkommunikation](#) – Zielgruppen verlässlich erreichen

[Internationale Produktunterlagen](#) – im Ausland professionell auftreten

[Neukundengewinnung über die Website](#) – für spezialisierte B2B Anbieter

[Test: Chancen Ihrer Dienstleistung](#) – welche Chancen hat Ihre Dienstleistung?

[Dienstleistungen bewerben und verkaufen](#) – der richtige Mix für Ihre Dienstleistung

[Der Produkt-Check](#) – Visualisierungstool für Ihren aktuellen Marketing-Mix

[Schnittstelle Werbung-Vertrieb](#) – unkonventionelle Absatzsteigerung

[Zitate für Produktmanager](#) – Sammlung nützlicher Zitate

Karriere im Marketing

[Eignungstest Marketing](#) – sind Sie ein Performer?

[Wie werde ich Produktmanager?](#) – Einstieg ins Produktmanagement

[Karriere im Produktmanagement](#) – erste Orientierung im Produktmanagement

[Entlohnung Produktmanager](#) – was verdienen Produktmanager?

[Stressmanagement für Produktmanager](#) – Stresstipps für den Alltag im Marketing

[Praxisausbildung Produktmanagement](#) – das e-Training zum Buch

[e-Coaching Neukundengewinnung](#) – das e-Coaching zum e-Booklet

Marketingliteratur

[Praxishandbuch Produktmanagement](#) – ausführliche Buchvorstellung

[Buchvorstellung Dienstleistungsmarketing](#) – ausführliche Buchvorstellung

[Erklärungsbedürftige Produkte bewerben und verkaufen](#) – ein kostenloses Booklet

[SUBCOM Trainingskript](#) – Insidertechniken der Marktkommunikation

[SUBCOM Einleitung](#) – Auszug aus dem SUBCOM Trainingskript

[SUBCOM Flyer](#) – Flyer zum SUBCOM Trainingskript

[SUBCOM FAQ](#) – Frequently Asked Questions zu SUBCOM