

ANBIETERKONSOLIDIERUNGSSTRATEGIE FÜR GLOBALEN CONTENT



**ZEHN GRÜNDE FÜR DIE
KONSOLIDIERUNG**



Anders als früher ist die Kooperation mit nur einem Anbieter für globalen Content anstelle der Zusammenarbeit mit mehreren Anbietern nicht nur erfolversprechend, sondern tatsächlich die bessere Option für Unternehmen.

Möglich machen dies Fortschritte im Bereich der künstlichen Intelligenz, weil KI nun den gesamten Contentlebenszyklus verwalten kann. Dank dieser Entwicklung können Unternehmen sich für einen einzelnen Anbieter entscheiden, der für alle Aspekte von der Contenterstellung bis zur Lokalisierung verantwortlich ist. Natürlich muss der Anbieter über die erforderlichen Fähigkeiten verfügen.

Lionbridge bietet eine End-to-End-Lösung für den globalen Contentlebenszyklus an, in deren Zentrum die KI steht. Die Lösung kombiniert die Erstellung und Lokalisierung von Content mit einem Höchstmaß an Automatisierung.

» Unsere hochmoderne Plattform für mehrsprachigen Content, [Lionbridge Aurora AI™](#), steigert die Effizienz durch Workflowautomatisierung signifikant.

» Die innovative [Lionbridge-App Content Remix](#) ermöglicht die bedarfsgesteuerte Generierung wirksamen Contents in über 70 Sprachen.

Insgesamt kann so überzeugender Content mit nahtloser Übersetzung bereitgestellt und der Bedarf an menschlicher Korrektur deutlich reduziert werden. Dies erlaubt Unternehmen die signifikante Konsolidierung ihrer Ressourcen.

Wir erläutern im Folgenden die zehn wichtigsten Gründe, die eine Strategie mit nur einem Anbieter nahezu alternativlos machen.

IM EINZELNEN:



— GRUND 1: STEIGERN DER BETRIEBLICHEN EFFIZIENZ UND VEREINFACHEN VON PROZESSEN

Die Verwaltung der Beziehungen zu mehreren Anbietern ist sehr ineffizient und führt zu administrativen Belastungen, da Vertragsverhandlungen, Onboarding, Zahlungen und Qualitätskontrollen wertvolle Zeit und Ressourcen in Anspruch nehmen.

Ein einzelner Anbieter mit fortschrittlicher Automatisierung kann den gesamten Prozess optimieren und effizienter gestalten. Die Zusammenarbeit mit einem Sprachdienstleister, der über die für Ihren Contentbedarf erforderliche Technologie verfügt, eliminiert den für die Verwaltung mehrerer Anbieter erforderlichen Aufwand. Zugleich wird das Projektmanagement Workfloweffizienz steigt.



— GRUND 2: KOSTENSENKUNG

Mit nur einem Anbieter können Unternehmen die Kosten in verschiedenen Bereichen senken und Einsparungen von bis zu 40 % erzielen, indem sie die gesamte Contenterstellung und -lokalisierung optimieren.

- Zu den größten finanziellen Belastungen bei der Zusammenarbeit mit mehreren Anbietern zählen die laufenden Kosten für die Verwaltung der Beziehungen. Jede Lieferantenbeziehung ist (wie oben erwähnt) mit Ausgaben für Verwaltungsaufgaben verbunden, die sich schnell zu erheblichen Summen addieren können.
- Der Einsatz menschlicher Experten ist teuer. Der aufgrund von KI-Technologie geringere Arbeitsaufwand für Contenterstellung und -lokalisierung senkt die Kosten in Verbindung mit der Anbieterkonsolidierung deutlich.
- TMS sind kostspielig. Dank der Plattform Aurora AI von Lionbridge benötigen Sie kein TMS mehr. Weitere Informationen finden Sie unter [Grund 10](#).
- Sie können sich Preise sichern, die aufgrund der Mengen deutlich rabattiert sind, wenn Sie alle Content-relevanten Tätigkeiten von einem Anbieter abwickeln lassen.





— GRUND 3: MARKTÜBERGREIFENDE KONSISTENZ

Die Zusammenarbeit mit mehreren Anbietern führt häufig zu Inkonsistenzen bei Terminologie, Tonfall, Stil und Markensprache, da jeder Anbieter Ihre Markenrichtlinien anders interpretiert. Solche Inkonsistenzen verwirren die Zielgruppen, schwächen die Markenbotschaft und beeinträchtigen in der Folge Kundenvertrauen und Kundenbindung.

Durch die Zentralisierung von Contenterstellung und -übersetzung bei einem Anbieter können Unternehmen eine einheitliche Markensprache erreichen, die globale Zielgruppen konsistent anspricht. Der Anbieter kann zentrale Translation Memorys und die Terminologie verwalten und so sicherstellen, dass übersetzter und lokalisierter Content einheitlichen Standards entspricht und so Ihre Markenidentität in allen Regionen stärkt.

Darüber hinaus vereinfacht die Anbieterkonsolidierung die Implementierung der Markenrichtlinien mit definierten Parametern in zunehmend automatisierten Workflows. Eine zentrale KI-gestützte Herangehensweise erlaubt durch den Einsatz von LLM sprachspezifische Anpassungen, die Ihre Präferenzen widerspiegeln und den menschlichen Aufwand reduzieren. Das Ergebnis ist ein nahtloses und konsistentes Markenerlebnis für Kunden in allen Märkten sowie eine gesteigerte Wiedererkennbarkeit der Marke ebenso wie eine stärkere Markenbindung.



— GRUND 4: HÖHERE QUALITÄT

Einer der Hauptvorteile der Entscheidung für einen Anbieter ist die höhere Qualität aufgrund der konsistenten Produktion.

Kommen mehrere Anbieter zum Einsatz, kann die Qualität aufgrund unterschiedlicher Prozesse und Standards variieren. Durch die Konsolidierung auf nur einen Anbieter können Unternehmen die Einheitlichkeit von Contenterstellung, Lokalisierung und Qualitätssicherung sicherstellen.

Bei nur einem Anbieter ist es einfacher, umfassende Maßnahmen zur Qualitätskontrolle zu etablieren und aufrechtzuerhalten. Der Anbieter kann einheitliche Überprüfungszyklen implementieren, standardisierte TMs und Glossare verwenden, LLM-Workflows konfigurieren und fortschrittliche KI-gestützte Qualitätsmanagementtools einsetzen.

Diese Einheitlichkeit der Prozessabwicklung minimiert das Risiko von Fehlern und Diskrepanzen und liefert lokalisierten Content, der kulturell auf den jeweiligen Markt abgestimmt und richtig ist sowie den Markenrichtlinien entspricht – in allen gewünschten Sprachen. Die Zusammenarbeit mit einem Team, das Ihre Contentziele, Ihre Marke und Ihre Qualitätserwartungen kennt, führt zu kontinuierlichen Verbesserungen und hilft, die Content-bezogenen Ziele zu erreichen.

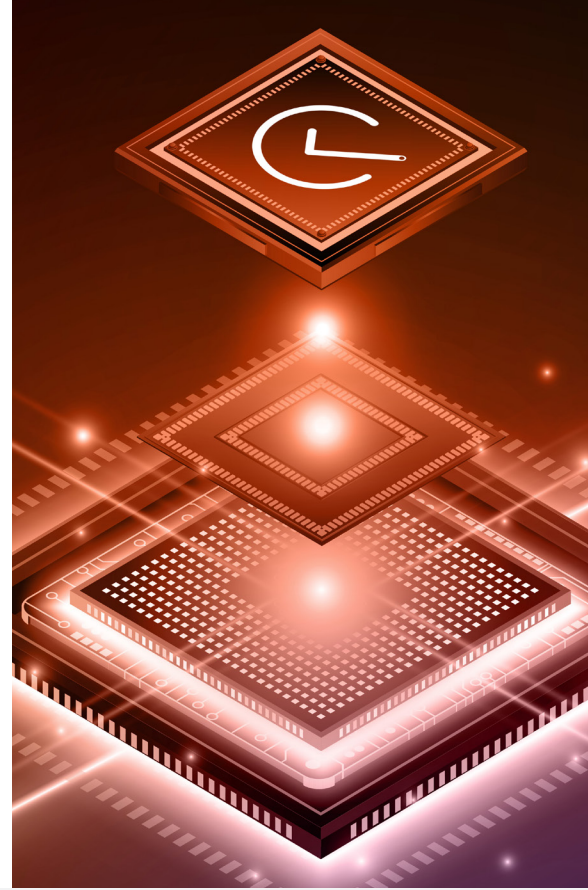


— GRUND 5: HÖHERE GESCHWINDIGKEIT UND BESSERE SKALIERBARKEIT

Der Einsatz eines einzelnen Sprachdienstleisters ermöglicht das Skalieren und Beschleunigen globaler Contentinitiativen.

Ein Anbieter, der mit Ihrem Unternehmen vertraut ist, kennt die Workflows und Tools und kann den Ausstoß für Produkteinführungen oder globalen Kampagnen problemlos skalieren. Zudem erlaubt diese Vertrautheit mit Abläufen und Prozessen die nahtlose Integration und effiziente Bewältigung auch größerer Volumen – von der Contenterstellung bis zur Lokalisierung, in allen Märkten.

Mit integrierten Technologiestacks, Automatisierung und optimierten Workflows werden Contenterstellung und -lokalisierung beschleunigt, die Marktreife wird also schneller erreicht.



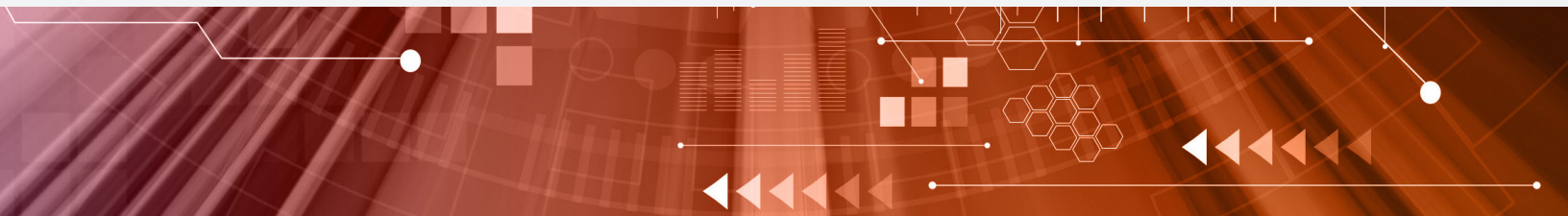
— GRUND 6: VERTIEFUNG DER PARTNERSCHAFT, VERBESSERUNG DER STRATEGISCHEN AUSRICHTUNG

Die Stärkung der Partnerschaft und die Verbesserung der strategischen Ausrichtung lassen sich mit nur einem Anbieter einfacher erreichen, während die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit mehreren Sprachdienstleistern (Language Service Providers, LSP) Herausforderungen mit sich bringt.

Beim Rückgriff auf mehrere Anbieter werden Strategie und Umsetzung nicht immer richtig abgestimmt. Das beeinträchtigt die Effizienz der Lokalisierungsbemühungen insgesamt. Die Konsolidierung der Services bei einem Partner unterstützt eine stabile und strategische Beziehung, von der beide Parteien profitieren.

Kommunikation und Zusammenarbeit gestalten sich mit nur einem Anbieter unproblematischer. Ein engagiertes Team, das alle Aspekte Ihres Contents verwaltet, erleichtert dem Partner das Verständnis der Geschäftsziele, Markenwerte und marktspezifischen Anforderungen. Die Ergebnisse werden präziser und effektiver und sind perfekt auf Ihre globale Strategie abgestimmt. Der Partner kann seine Services kontinuierlich justieren und optimieren, um den sich wandelnden Erwartungen und Anforderungen gerecht zu werden und zugleich Verbesserungen und Innovationen voranzutreiben.

Zudem hat eine starke Partnerschaft mit nur einem Anbieter den Vorteil, dass die strategische Ausrichtung Ihres Unternehmens auf allen Ebenen verbessert wird. Der Anbieter kann wertvolle Einblicke und Empfehlungen basierend auf seinem umfassenden Wissen über Ihr Unternehmen sowie der Expertise in den Bereichen Übersetzung, Lokalisierung und Contenterstellung geben. Diese Daten erlauben wiederum fundierte Entscheidungen zu Strategien, zu neuen Märkten, zum Einsatz von KI und zur Optimierung von Prozessen, damit Sie auf internationalen Märkten reüssieren können.





— GRUND 7: MEHR TRANSPARENZ UND KONTROLLE

Jederzeit alle laufende Projekte im Auge zu behalten, stellt eine Herausforderung dar, wenn mehrere Anbieter beteiligt sind. Fehlende Transparenz führt im schlimmsten Fall zu Ineffizienzen, Missverständnissen und Problemen beim Überwachen von Projektfortschritt und Leistung.

Dank Anbieterkonsolidierung erhalten Sie standardisierte Berichte und Analysen zu allen sprachbezogenen Aktivitäten und können diese über eine einheitliche Plattform überwachen und verwalten. Einblicke in den Projektstatus, die wichtigsten Leistungsindikatoren und allgemeine Leistungskennzahlen werden zentral bereitgestellt. Dies vereinfacht die Entscheidungsfindung und ermöglicht eine schnelle Identifizierung und Behebung möglicherweise auftretender Probleme.



— GRUND 8: STÄRKERER FOKUS AUF DAS KERNGESCHÄFT

Wenn Sie einen Anbieter mit dem globalen Contentbedarf betrauen, kann sich Ihr Unternehmen besser auf das Kerngeschäft konzentrieren, also Wachstum und Effizienz steigern.

Der Umgang mit mehreren Anbietern lenkt aufgrund der zahlreichen Verwaltungsaufgaben, des Koordinierungsaufwands und der immer wieder anfallenden Ressourcenzuweisungen die Aufmerksamkeit von den primären Geschäftszielen ab.

Die Konsolidierung aller Contentbemühungen bei einem vertrauenswürdigen Partner optimiert diese Aktivitäten und setzt interne Ressourcen frei, damit sich das Team auf strategische Initiativen konzentrieren kann, die direkt zum Unternehmenswachstum und zur Marktexpansion beitragen.

Darüber hinaus können die durch Konsolidierung auf nur einen Anbieter erzielten Kosteneinsparungen in anderen strategisch relevanten Geschäftsbereichen investiert werden, indem z. B. mehr Ressourcen für Innovation und Marketing zur Förderung des Wachstums und zur Erlangung von Wettbewerbsvorteilen bereitgestellt werden.

Die Reduzierung der finanziellen Belastungen, die mit einer auf mehreren Anbietern basierenden Strategie einhergeht, erlaubt Unternehmen die Optimierung der Prozesse für Contenterstellung und -übersetzung, sodass mit den Budgets mehr erreicht und die betriebliche Leistung insgesamt gesteigert werden kann.



— GRUND 9: VERBESSERTER DATENSICHERHEIT UND COMPLIANCE

Der Umgang mit nur einem Anbieter erleichtert die Überwachung der Compliance mit Datenschutzgesetzen wie der DSGVO und verringert das Risiko von Datenschutzverletzungen.

Übernimmt ein Anbieter den gesamten Contentbedarf, profitieren Sie von einem einheitlichen System, in dem Sicherheitsprotokolle und Compliancemaßnahmen konsequent umgesetzt werden, während bei mehreren Anbietern unterschiedliche Sicherheitsprotokolle berücksichtigt werden müssen. Mit nur einem Anbieter haben Sie mehr Kontrolle über die Handhabung und den Schutz Ihrer Daten.

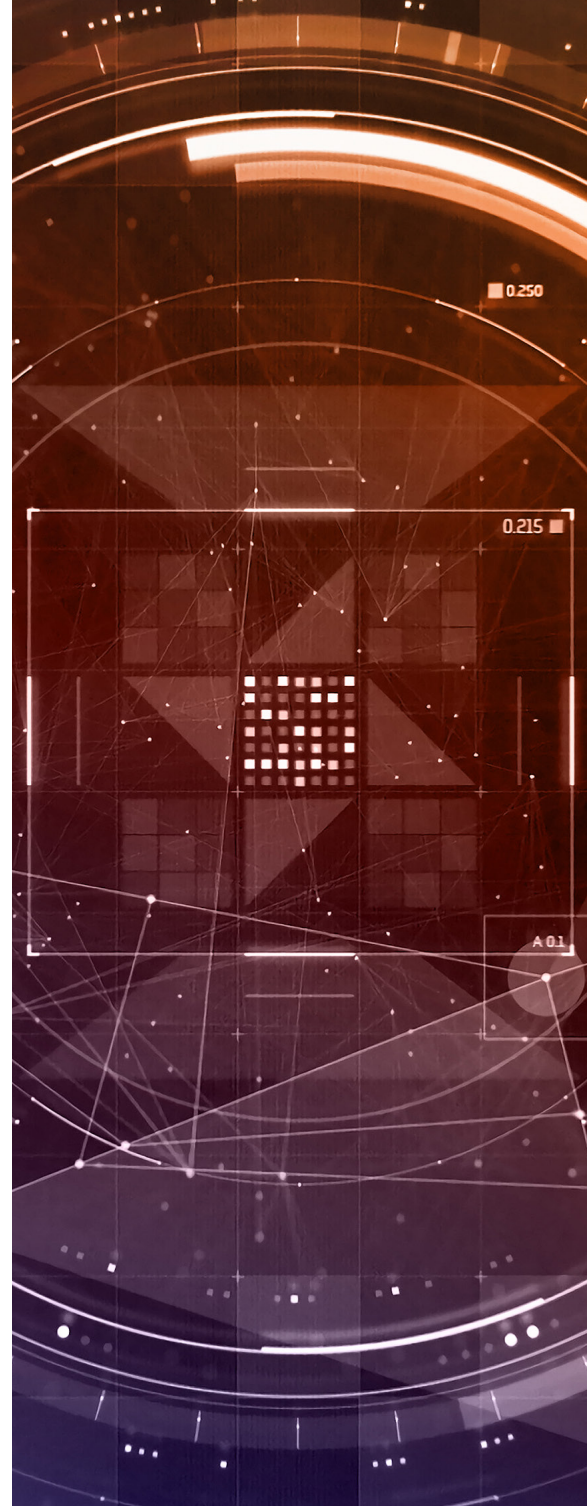


— GRUND 10: KEIN MÜHSAMES TMS-MANAGEMENT

Wenn Sie mit Lionbridge zusammenarbeiten, können Sie auf ein umständliches Translation Management System (TMS) verzichten, das andernfalls für die Verwaltung mehrerer Anbieter benötigt wird. Sie können das TMS durch Aurora AI ersetzen, unsere mehrsprachige KI-gestützte Contentplattform, die Workflows orchestriert, automatisiert und optimiert, um außergewöhnliche Effizienz zu erreichen.

Da wir uns um das Management der Plattform kümmern, entfallen auf Ihrer Seite alle Aufgaben, die mit einem eigenen TMS einhergehen: Workflows konfigurieren, Anbieterprofile verwalten, Translation Memories aktualisieren, Glossare pflegen, neue Funktionen evaluieren, sprachspezifische Regeln implementieren usw.

Die Umstellung auf Aurora AI bedeutet auch, dass keine jährlichen TMS-Lizenzgebühren mehr anfallen, keine internen IT-Ressourcen für die Verwaltung des TMS benötigt werden und kein Budget für Systemupgrades und -wartung bereitgestellt werden muss.



ANBIETERKONSOLIDIERUNG: EINE ERFOLGSGESCHICHTE

Ein in den USA ansässiges privates Softwareunternehmen, das Lösungen für Datenschutz und -wiederherstellung anbietet, entschied sich für die Anbieterkonsolidierung und Lionbridge als exklusiven Sprachdienstleister.

Durch die Konsolidierung von mehr als dreißig Anbietern und die Nutzung der Technologieplattform von Lionbridge entfielen verschiedene Kosten und betriebliche Lasten. Zugleich konnten die Projekte mit einer Termintreue von 99 % abgewickelt werden. [Mehr erfahren.](#)

„Dank der erheblichen Einsparungen an Zeit und Kosten durch den Einsatz unserer maßgeschneiderten Lösung kann sich das Unternehmen auf strategisches Wachstum mit hohem Wertschöpfungspotenzial konzentrieren. Wir sind stolz darauf, entscheidend zu diesem Erfolg beizutragen.“

Becky McFarland, Lionbridge Enterprise Sales Director



Was für Lionbridge als einzigen Anbieter spricht

Dank unserer umfassenden Angebotspalette sind wir im Rahmen der Konsolidierung der richtige Partner für Ihr Unternehmen: Lionbridge ist nicht nur Anbieter, sondern zugleich strategischer Partner mit führender Technologie.

Mit unserer Hilfe können Sie zuverlässig, schneller und mit demselben Budget mehr globalen Content erstellen und übersetzen. Gestalten Sie Ihre Geschäftsprozesse mit unseren Lösungen neu und ebnen Sie den Weg für unvergleichliche Effizienz und beschleunigtes Wachstum.

Einige der größten Marken der Welt verlassen sich für maßgeschneiderte multilinguale Contentlösungen auf unsere hochmoderne Technologie, deren Herz die KI bildet, und unsere mehr als 25-jährige Branchenerfahrung. Und immer mehr Unternehmen entscheiden sich für eine Strategie der Konsolidierung mit uns als Partner.

ERFAHREN SIE MEHR AUF
LIONBRIDGE.COM