



KONSOLIDIERUNG DER LOKALISIERUNGSANBIETER

WIE EIN SOFTWAREUNTERNEHMEN SEINE LOKALISIERUNGSPROZESSE

durch eine exklusive Partnerschaft mit Lionbridge transformiert hat

EFFIZIENTER. SCHNELLER. GÜNSTIGER.

ANBIETERKONSOLIDIERUNG
VON ÜBER 30 AUF 1

KEINE KOSTEN
FÜR TMS

99%
PÜNKTLICHE LIEFERUNGEN

EIN-ANBIETER-STRATEGIE: DIE KLUGE WAHL

Viele Unternehmen wenden sich vom Multi-Anbieter-Ansatz ab, der auf dem TMS eines Drittanbieters für die Lokalisierung basiert. Stattdessen entscheiden sie sich für eine Ein-Anbieter-Strategie mit dem richtigen Partner und erzielen damit wirkungsvolle Resultate für den Geschäftsbetrieb, die sich mit mehreren Anbietern kaum erreichen lassen.

DIE HERAUSFORDERUNG

Nach der Integration der Lokalisierung in die Marketingabteilung arbeitete unser Kunde mit mehr als dreißig Anbietern zusammen, um die erforderlichen Lokalisierungen abzuwickeln. Dadurch ergab sich ein großer Verwaltungsaufwand, weil beispielsweise Onboarding, Zahlungen und Qualitätskontrolle für jeden Anbieter separat gehandhabt werden mussten. Darüber hinaus entstanden dem Unternehmen laufende Kosten für den Betrieb eines Drittanbieter-TMS, einschließlich der Lizenzgebühren und der Kosten für die verantwortlichen IT-Mitarbeiter. Das Heranziehen mehrerer Anbieter erwies sich aufgrund der Vielzahl an Lokalisierungsaufgaben als ineffizient, kostspielig und mühsam. Um die Prozesse zu optimieren, die Komplexität zu reduzieren und Zeit und Geld zu sparen, entschied sich der Kunde deshalb für einen Ein-Anbieter-Ansatz und wählte Lionbridge.

ÜBER DEN KUNDEN

Unser Kunde ist ein in den USA ansässiges Softwareunternehmen in privater Hand, das Services im Bereich Datensicherung und -wiederherstellung anbietet. Als Branchenführer erzielt es einen Umsatz von 1 Milliarde US-Dollar.



Wenn Sie das TMS (Translation Management System) eines Drittanbieters erworben und implementiert haben, sind Sie für einen Großteil des Lokalisierungsprozesses selbst verantwortlich. Sie müssen Mitarbeiter einstellen, die das TMS betreiben und Translation Memoris ebenso wie die Workflows verwalten. Wir können das für Sie übernehmen, damit Sie sich auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren können.

Colm Connolly | Lionbridge
Senior Global Program
Director, Operations



LIONBRIDGE

DIE LÖSUNG

ZENTRAL BEREITGESTELLTE SPRACHSERVICES: ARBEITSUMFANG

Lionbridge übernahm die Arbeit der über dreißig Anbieter mit einem umfassenden Paket an Sprachservices und zentralisierte die Lokalisierung des vom Unternehmen benötigten Marketing- und Vertriebscontents.

Lionbridge stellte folgende Sprachservices bereit:

- Übersetzung und Lokalisierung für sieben Hauptsprachen und zwölf weitere Sprachen
- Desktop-Publishing (DTP)
- Produktion von Bildschirmtexten (On-Screen Text, OST)
- Technische Aufgaben wie:
 - Projektmanagement in der Jira-Kundeninstanz
 - Webvorschau in Adobe Experience Manager (AEM)
 - Connector- und UFC (Universal File Connector)-Integrationen für interne Anwendungen wie Jira, WordPress und AEM

ONBOARDING

Lionbridge stellte seine Übersetzungsplattform innerhalb einer Woche nach Auftragserteilung bereit.

Ein dediziertes Onboardingteam analysierte in enger Zusammenarbeit mit dem Kunden den Übersetzungsbedarf für verschiedene Contenttypen. Zudem wurde der Bedarf an zu entwickelnden Integrationen ermittelt und die Lösung umfassend unter Berücksichtigung der spezifischen Anforderungen konfiguriert.

Implementierung fortschrittlicher Technologie

Lionbridge ersetzte das TMS eines Drittanbieters durch die eigene Technologieplattform, bestehend aus dem TMS von Lionbridge, CAT-Tools, einem Portal, Funktionen für das Workflowmanagement, Optionen für Online-Kundenbewertungen und Konnektoren. Lionbridge verwaltet das TMS und stellt es als Teil des Serviceangebots kostenlos zur Verfügung.

Anpassung an den Kundenbedarf

Lionbridge hat mehrere Workshops durchgeführt:

- Das Desktop-Publishing-Team von Lionbridge, zu dem auch Figma-Experten gehören, analysierte die Nuancen der Layout- und Formatierungsanforderungen mit den internen Teams des Kunden.
- Lionbridge analysierte zusammen mit internen Prüfern die Qualitätsanforderungen.

VEREINFACHEN DES LOKALISIERUNGSPROZESSES

Mit der Lösung von Lionbridge entfielen etliche Aufgaben, die aus der auf mehreren Anbietern basierenden Strategie resultierten, und der Lokalisierungsprozess konnte auf drei einfache Schritte reduziert werden:

- 1** Übermitteln von Content über die Konnektoren von Lionbridge, ohne die täglich von den Mitarbeitern genutzten Anwendungen verlassen zu müssen.
- 2** Überwachen des Projektstatus.
- 3** Qualitätskontrolle.

DIE ERGEBNISSE

Durch die Zentralisierung mit Sprachservices bei Lionbridge als einzigem Partner konnte unser Kunde verschiedene Kosten eliminieren und den Verwaltungsaufwand minimieren:

- Jährliche TMS-Lizenzgebühren
- IT-Ressourcen für Betrieb und Verwaltung des TMS
- Upgrades von Software
- Konfigurieren automatischer Workflows, Aktualisieren von Translation Memorys (TMs), Pflegen der Glossare

Der Kunde profitiert dank deutlicher höherer Effizienz:

- Mehr Content wird mit demselben Budget und weniger internen Ressourcen lokalisiert.
- Neue Märkte können erschlossen werden.
- Es bleibt deutlich mehr Zeit für strategische Initiativen, weil der Aufwand für das Management von Anbietern und TMS gesunken ist.

Der Kunde profitierte von der fristgerechten und zuverlässigen Projektabwicklung, mit einer Pünktlichkeitsrate von 99 %. Das Unternehmen zeichnete sogar die wichtigsten Lionbridge-Ansprechpartner für ihre zentrale Rolle bei der bedeutenden organisatorischen Umstrukturierung des Unternehmens aus, die erst mit der Unterstützung durch Lionbridge möglich wurde.



Durch die Partnerschaft mit Lionbridge konnte unser Kunde seine Lokalisierungsprozesse transformieren und die betriebliche Effizienz erheblich steigern. Aufgrund der mit unserer individuellen Lösung erzielten substanziellen Zeit- und Kosteneinsparungen konnte sich das Unternehmen auf strategisches Wachstum mit hohem Wertschöpfungspotenzial konzentrieren. Wir sind stolz darauf, entscheidend zum Erfolg des Unternehmens beizutragen.

Becky McFarland | Lionbridge
Enterprise Sales Director



EIN-ANBIETER-ANSATZ: VORTEILE IM ÜBERBLICK

Unternehmen, die mit nur einem Anbieter zusammenarbeiten, profitieren von folgenden Vorteilen:

Mehr Effizienz, vereinfachte Abläufe: schnellere Lokalisierung und geringere Komplexität durch geringeren Verwaltungsaufwand und optimierte Workflows

Kosteneinsparungen: Minimierung der mit dem Betrieb eines Drittanbieter-TMS verbundenen Kosten und weitere Kostensenkung durch konsolidiertes Anbietermanagement

Konsistente Qualität und Markensprache: Terminologie, Ton und Stil in marktübergreifender Einheitlichkeit

Stärkere Partnerschaft und strategische Ausrichtung: engere Zusammenarbeit der Partner für kontinuierliche Verbesserungen und eine effektive Umsetzung der globalen Strategie

Mehr Transparenz und Kontrolle: Verbesserung der Entscheidungsfindung durch standardisierte Berichte und Analysen

Höhere Qualität: geringeres Risiko von Übersetzungsfehlern und Inkonsistenzen im Vergleich zu den von unterschiedlichen Anbietern gelieferten Ergebnissen

Konzentration auf das Kerngeschäft: mehr Zeit für strategische Aktivitäten dank der Entlastung von Lokalisierungstätigkeiten

ERFAHREN SIE MEHR AUF
LIONBRIDGE.COM