

Fallstudie:

Kosteneinsparungen für WMF durch Integration mit e-Procurement-Plattform



Der Kunde

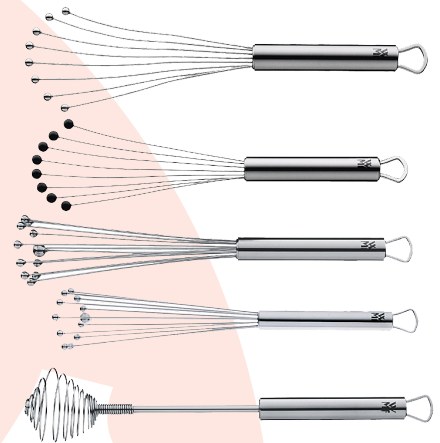
WMF blickt auf eine über 150-jährige Tradition zurück und ist Deutschlands größter und bekanntester Hersteller von Haushalts- und Hotelwaren mit internationalem Renommee. Neben Besteckwaren, Kochgeschirr und Küchenutensilien hat sich das Unternehmen inzwischen auch als führender Anbieter von Elektrokleingeräten etabliert. Die Marke WMF steht für höchste Qualität und Innovation in Funktion und Design.

Die Herausforderung

WMF verfügte über einen etablierten Bestellprozess und suchte einen Übersetzungsdienstleister, der eine nahtlose Integration mit WMFs e-Procurement-Plattform Newtron ermöglichen konnte. Newtron ist eine führende Handels- und Kommunikationsplattform mit Wurzeln in der Automobilindustrie. Die Anbindung sollte über das Bestellsystem von WMFs bevorzugter Verlagsagentur, der A. Stein'sche Buchhandlung GmbH in Werl, bereitgestellt werden. Übersetzungsaufträge aus der gesamten WMF-Gruppe sollten über die Verlagsplattform erteilt werden, damit die Mitarbeiter nicht auf ein neues System umsteigen mussten und WMF sich auch weiterhin auf einen geradlinigen Beschaffungsprozess verlassen konnte.

Die maßgeschneiderte Lösung

Im Bereich e-Procurement-Technologien unterscheidet sich der Einkauf von Übersetzungsdienstleistungen sehr vom Produkteinkauf. So z. B. ist es relativ einfach, einen Katalog mit Stückpreisen für Visitenkarten, Maschinenteilen oder elektrischen Bauteilen zu erstellen. Bei der Übersetzung eines Dokuments hingegen müssen die Datei analysiert und die Kosten berechnet werden, bevor die Bestellung erfolgen kann. Es kann zwar ein Wortpreis zwischen Kunde und Dienstleister vereinbart werden, aber es gibt viele Formate wie z. B. Microsoft Excel und Adobe InDesign, in denen es keinen integrierten Mechanismus zum Zählen von Wörtern gibt. In solchen Fällen muss der Dienstleister eine dedizierte Übersetzungstechnologie verwenden, um die Anzahl der Wörter bestimmen zu können. Dank unserer effizienten Nutzung von Translation Memory-Technologie können wir nicht nur die Anzahl der Wörter ermitteln, sondern auch feststellen, welche Textbausteine bereits übersetzt wurden. Für unsere Kunden geht dies häufig mit Rabatten einher, die der Auftraggeber einer Übersetzung bei Auftragserteilung sonst nicht angeben könnte.



Daher war unsere einzigartige e-Procurement-„Punch-Out“-Schnittstelle für die Integration unseres Translation Management-Systems i plus ideal für WMF, um den Bestellvorgang in Zusammenarbeit mit der A. Stein'schen Buchhandlung und Newtron abzubilden. So kann WMF ein Übersetzungsangebot direkt über Newtron anfordern, dabei die Übersetzungstechnologien von translate plus zur Dateianalyse und Kostenberechnung nutzen – und weiterhin das Bestellsystem der A. Stein'schen Buchhandlung verwenden, um Angebote anzeigen und genehmigen zu lassen.



Zusätzlich wurde die i plus-Benutzeroberfläche an die Corporate Identity des Kunden und dessen Prozessanforderungen angepasst: das Logo der WMF-Gruppe wurde übernommen, bevorzugte Spracheneinstellungen festgelegt und kundenspezifische Einstellungen für Bestellnummern integriert.

Die Vorteile

Mit der „Punch-Out“-Lösung von translate plus kann WMF Übersetzungsdateien nahtlos und automatisiert übermitteln und Anfragen einstellen, wobei die WMF-internen Angebots- und Genehmigungsprozesse beibehalten werden. Ein anderer Workflow wäre weitaus kosten- und zeitintensiver ausgefallen und hätte bedeutet, dass WMF die Vorteile der bestehenden e-Procurement-Lösung abhandengekommen wären. Mit unserer Lösung fand WMF einen Weg, erfolgreich direkte und indirekte Kosten zu reduzieren.

Gleichermaßen konnten mögliche Bedenken der Prozessbeteiligten ausgeräumt werden, da die Nutzer den Bestellvorgang bereits von anderen Produkten wie Visitenkarten und Publikationen kannten. Da immer mehr Nutzer Übersetzungen über das e-Procurement-System anfordern, werden die Kostenvorteile durch die Nutzung von Translation Memory-Technologie weiter wachsen.

WMF konnte so nicht nur die Rentabilität von Übersetzungen steigern, sondern auch eine Integration mit dem eigenen e-Procurement-Bestellprozess erreichen, wobei so gut wie keine Veränderungen an den internen Arbeitsabläufen vorgenommen werden mussten.

**Wenn Sie weitere Informationen wünschen, kontaktieren Sie uns unter:
+44 (0)20 7324 0950 / contact@translateplus.com**

