

Fachübersetzer MedDoc Medical Translation and Documentation

Wo liegen die Trends – zum einen was Produktgruppen angeht ...

Sprache als Marktöffner

Um Erfolg zu haben, sollten Verkäufer mit dem Kunden in seiner Sprache sprechen. Die Tragweite dieser Marketingweisheit wird im internationalen Geschäft angesichts der Vielfalt der Märkte deutlich: Bedienungsanleitungen, Gutachten und Handbücher müssen in den jeweiligen offiziellen Landessprachen vorliegen, sonst bleibt der Marktzugang verschlossen. Die Auftragslage bei einem spezialisierten Dienstleister wie der MedDoc Medical Translation and Documentation GmbH (Bremen) kann z. T. als Branchenindikator dienen, meint Geschäftsführerin Carola López Hänninen im Gespräch mit MTD.

Frau López Hänninen, ohne fremdsprachliche Produktunterlagen kein Export. Wie entwickelt sich die Nachfrage?

Die Aussage „mit Englisch kommt man überall durch“ ist, was die Internationalisierung von Produkten anbelangt, glücklicherweise längst überholt. Gerade im medizinischen Bereich muss die gesamte Produktdokumentation schon allein aufgrund gesetzlicher Vorgaben in der jeweiligen Landessprache vorliegen. Ich denke da z. B. an die Zulassung von medizinischen Produkten und Arzneimitteln.

Zudem hat die europäische Produkthaftungsrichtlinie, wonach die technische Dokumentation ein Bestandteil des Produktes ist, für eine enorme Steigerung der Nachfrage gesorgt. Die Kurzlebigkeit der Produkte bedingt zudem die Notwendigkeit der ständigen Aktualisierung der Dokumentationen. Genauso wichtig für den Erfolg auf dem internationalen Markt ist natürlich auch ein mentalitätsgerechtes Marketing.

Sie sagen, dass Übersetzungsaufträge als Export-Indikator dienen können – ist diese Annahme berechtigt?



Carola López Hänninen.

Die Exportwirtschaft gibt die Übersetzung von technischen, wirtschaftlichen oder PR-Texten nur in Auftrag, wenn die Geschäfte laufen. In unserer nahezu 50-jährigen Firmengeschichte – und ich bin immerhin auch schon 22 Jahre im Unternehmen – waren wir einigen Wirtschaftskrisen ausgesetzt. Man kann eigentlich sagen, dass ein Übersetzungsunternehmen mit kleinen Verzögerungen generell im Sog der jeweiligen Krisen und Schwankungen der Exportwirtschaft steht.

Nehmen die Vorgaben der Behörden zu, die muttersprachliche Anleitungen für den Markteintritt fordern?

Im medizinischen Bereich gab es im Gegensatz zu anderen Produktbereichen schon immer sehr strenge Vorgaben. Zugenommen haben aber das Nachfragevolumen und die Sprachenvielfalt, die sich schon allein aufgrund der Globalisierung ergibt. In diesem Bereich kommt man auch nicht umhin, die Produktdokumentationen selbst in sehr exotische Sprachen zu übersetzen, wie z. B. Thailändisch, Malaiisch oder Hindi. Aber gerade im Handling von Großprojekten mit hohem fachlichen Anspruch, in gleichzeitig zwanzig und mehr Sprachen, sehen wir unsere Stärke.

An dieser Stelle allgemeine Nachfrage-trends konkret zu benennen, ginge sicherlich ein wenig zu weit. Generell kann man jedoch sagen, dass deutsche medizinische Instrumente, von der einfachen Fassung bis zum hochtechnischen Endoskop weltweit einen hervorragenden Ruf genießen und sich krisenunabhängig einer großen Nachfrage erfreuen.

Wir beobachten jedoch, dass die Nachfrage nach technischem Gerät für die OP-Ausstattung sowie für die Notfallmedizin im Export zuzunehmen scheint. Im Bereich der Röntgen- und Nuklearmedizin bleibt die deutsche Exportindustrie statistisch gesehen an der Spitze. Und nicht zu vergessen der Bereich der Odontologie, genauer gesagt, der Implantologie und Prothetik, ein für uns sehr wichtiges Spezialgebiet. Auch hier stehen die deutschen Produkte mit steigender Tendenz an der Spitze.

... zum anderen hinsichtlich der Auftraggeber.

Zu den international agierenden Auftraggebern zählen natürlich in erster Linie Großunternehmen, aber auch zahlreiche mittelständische Geräte- und Instrumentenhersteller, die übrigens überwiegend unseren Kundenkreis bilden.

Wie stellen Sie die Qualität für medizinische Fachübersetzungen in mehr als 20 Sprachen sicher?

Seit unserer Firmengründung 1965 steht der Qualitätsgedanke bei uns an erster Stelle. Unser QM-System wurde als erstes der Branche in Europa nach der QS-Norm ISO 9001 zertifiziert. Und als die neue europäische Norm DIN EN 15038 für Übersetzungsdienstleistungen entstand, wurde auch eine weitere Zertifizierung hiernach erlangt. Unser Firmengründer und erster Geschäftsführer, Enrique López-Ebri, war maßgeblich an der Entstehung dieser Norm beteiligt. Unser gesamter Produktionsprozess erfolgt strikt nach den Vorgaben unseres zweifach zertifizierten Systems.

Frau López Hänninen, wir danken für das Gespräch.

ras