



Diese Fallstudie wurde in Zusammenarbeit mit einem Kunden von SDL (jetzt ein Unternehmen von RWS Holdings plc) entwickelt



Lifepus International: Kostenkontrolle und Prozessoptimierung für globale Inhalte

lifepus.com

Branche: Gesundheit und Wohlbefinden

Hauptsitz: USA

Größe: Mehr als 500 Mitarbeiter

Gründungsjahr: 1992

Lifepus ist in mehr als 50 Ländern weltweit im Sektor für Gesundheit und Wohlbefinden tätig, deshalb war es dringend erforderlich, das Kostenmanagement zu verbessern und den Verwaltungsaufwand zu reduzieren.

Lifepus International ist ein schnell wachsendes globales Unternehmen, das qualitativ hochwertige Nahrungsergänzungsmittel und Bio-Körperpflegeprodukte auf wissenschaftlicher Grundlage anbietet. Lifepus arbeitet per Empfehlungsmarketing mit Partnern in über 50 Ländern und stellt Inhalte auf Englisch, Deutsch, Französisch, Italienisch, Spanisch, Niederländisch und Japanisch bereit.

Früher setzte Lifepus eine ganze Reihe von Übersetzungsdienstleistern ein, darunter verschiedene Agenturen und Freiberufler. Das schnelle Wachstum des Unternehmens brachte eine Ad-hoc-Entwicklung der Übersetzungsverfahren mit sich, aus der sich Probleme hinsichtlich der Qualität, der Konsistenz und der Markteinführungszeiten ergaben. Zweifelsohne bestand ein dringender Verbesserungsbedarf bei den Prozessen, beim Verwaltungsaufwand und bei den Kosten.

Mit neuen Märkten und einem wachsenden Portfolio an Marketingmaterial musste Lifepus den zunehmenden Zeitaufwand und die ständig steigenden Übersetzungskosten in den Griff bekommen. Das Beschaffungsteam des Unternehmens führte eine gründliche Analyse der geschäftlichen Anforderungen durch und nahm dabei eine Marktbewertung vor. Nach sorgfältigem Abwägen wurde RWS als alleiniger Anbieter für alle Lokalisierungsservices ausgewählt.

Mit neuen Märkten und einem wachsenden Portfolio an Marketingmaterial musste Lifepus den zunehmenden Zeitaufwand und die ständig steigenden Übersetzungskosten in den Griff bekommen.

Das Beschaffungsteam des Unternehmens führte eine gründliche Analyse der geschäftlichen Anforderungen durch und nahm dabei eine Marktbewertung vor. Nach sorgfältigem Abwägen wurde RWS als alleiniger Anbieter für alle Lokalisierungsservices ausgewählt.

Der richtige Lokalisierungspartner

Als eine der früheren Übersetzungsagenturen von Lifepus plötzlich Konkurs anmelden musste, waren laufende Projekte von Lifepus gefährdet. RWS reagierte schnell, verwaltete alle Projekte effektiv und lieferte sie termingerecht.

Diese Erfahrung überzeugte Lifepus, dass RWS der richtige Partner war

Dazu Faye Elmore, Senior Customer Marketing Manager für Lifepus: „Wir hatten zwar ausgezeichnete Beziehungen zu etlichen freiberuflichen Übersetzern entwickelt, aber das war natürlich nicht kosteneffizient, was den Zeit- und Verwaltungsaufwand betraf. Unsere Partnerschaft mit RWS bot nicht nur sofortige Transparenz im Hinblick auf die Kosten, sondern verkürzte auch die Verwaltungszeit ganz entscheidend und vereinfachte unsere Prozesse. Besonders erfreut waren wir darüber, dass RWS einige unserer bewährten Freiberufler in seine Organisation integrieren konnten.“

Eine langfristige Lösung

Lifepus verfolgt eine ehrgeizige Strategie, deren Fokus auf der Erschließung internationaler Märkte liegt. Daher brauchte es einen Übersetzungspartner, der die veränderten Geschäftsanforderungen vorhersehen und sich darauf einstellen konnte.

Als Marke für Gesundheit und Wohlbefinden benötigte Lifepus eine zuverlässige Übersetzungslösung, um die Marke in den lokalen Märkten angemessen zu präsentieren. Die Qualität der Sprach- und Terminologielösungen von RWS war daher ein entscheidender Faktor für das Beschaffungsteam von Lifepus.

Vor der Auswahl von RWS hatte Lifepus festgestellt, dass der Einsatz mehrerer Übersetzungsdienstleister häufig inkonsistente Übersetzungen zur Folge hatte. Dadurch ging die Marketingbotschaft von Lifepus verloren.



„RWS legt großen Wert auf die sprachliche Qualität, und so konnten wir gemeinsam an der Pflege unserer Terminologie arbeiten, um mit den Übersetzungen wirklich den Kern der Inhalte zu treffen. Unsere Arbeitsweisen haben durch dieses Qualitätsbewusstsein enorm gewonnen“, erklärt Faye Elmore.

Mit RWS als alleinigem Übersetzungsdienstleister optimiert Lifepus die Workflows: Von der Verwaltung zahlreicher Freiberufler konnte auf ein konsolidiertes Übersetzungs- und Terminologiemanagement umgestellt werden. Durch den Zugriff auf das Translation-Management-System (TMS) von RWS in Europa und den USA setzt Lifepus jetzt Translation Memorys ein und profitiert so von geringeren Kosten pro Wort.

Mit dem Dashboard, das einen sofortigen Überblick bietet, spart Lifepus sowohl Zeit als auch Kosten. Anstatt mehrere verschiedene Tabellenkalkulationen zu verwalten, werden Daten jetzt nach Volumen und Ausgaben pro Land verfolgt. Dadurch erhält Lifepus umfassende Einsicht in die Kosten für die Betreuung jedes Marktes und somit exaktere Informationen zum tatsächlichen ROI.

Faye Elmore abschließend: „Der auf Partnerschaft und technologische Innovationen ausgerichtete Ansatz ist eindeutig ein wichtiger Faktor für den anhaltenden Erfolg von RWS. Mithilfe der intuitiven cloudbasierten Managed Translation-Oberfläche haben wir Sofortzugriff auf branchenführende Technologie und zugehörige Services. Darüber hinaus haben wir die Gewissheit, dass weitere Innovationen bald verfügbar werden. Als innovatives Unternehmen suchen wir immer nach Partnerschaften mit gleichgesinnten Unternehmen, um den gemeinsamen Erfolg sicherzustellen.“

„Unsere Partnerschaft mit RWS bot nicht nur sofortige Transparenz im Hinblick auf die Kosten, sondern verkürzte auch die Verwaltungszeit ganz entscheidend und vereinfachte unsere Prozesse.“

Faye Elmore
Senior Customer
Marketing Manager,
Lifepus

Weitere Kundenberichte finden Sie unter:

rws.com/de/customers

Über RWS

RWS Holdings plc ist der weltweit führende Anbieter für technologiefähige Sprachdienstleistungen, Content Management und schutzrechtliche Dienstleistungen. Wir unterstützen unsere Kunden bei der Vernetzung mit Menschen auf der ganzen Welt und bei der Entwicklung neuer Ideen, indem wir geschäftskritische Inhalte in großem Umfang kommunizieren und den Schutz und die Umsetzung ihrer Innovationen ermöglichen.

Wir möchten Unternehmen dabei unterstützen, mit Menschen überall auf der Welt effektiv zu interagieren, indem wir ihre Herausforderungen in Bezug auf Sprache, Inhalte und Marktzugang durch unsere kollektive globale Intelligenz, unsere umfassende Fachkompetenz und intelligente Technologie lösen.

Zu unseren Kunden zählen 90 der globalen Top 100 Marken, alle 10 führenden Pharmaunternehmen und rund die Hälfte der 20 weltweit führenden Patentanmelder. Unser Kundenstamm erstreckt sich über Europa, Asien-Pazifik sowie Nord- und Südamerika in den Bereichen Technologie, Pharmazie, Medizin, Recht, Chemie, Automobilindustrie, Behörden und Telekommunikation, die wir über Niederlassungen auf fünf Kontinenten bedienen.

RWS, gegründet 1958, mit Hauptsitz in Großbritannien ist am AIM, dem selbstregulierten Markt der Londoner Börse, notiert (RWS.L).

Weitere Informationen erhalten Sie unter: www.rws.com/de

© Alle Rechte vorbehalten. Die hierin enthaltenen Informationen sind vertraulich und geschützte Informationen der RWS Group*.
* RWS Group bezeichnet RWS Holdings PLC im Auftrag und im Namen ihrer verbundenen Unternehmen und Tochtergesellschaften.