

Toronto on Tour

Regionale Kooperation und internationale Kommunikation: Ein dichtes und umfangreiches Programm prägte die „Berlitz Presentations Tour Toronto 2000“. Das maßgeschneiderte Sprachprojekt ging speziell auf Anforderungen im automotiven Sektor ein.

Wenn einer eine Reise tut, sollte er schon unterwegs etwas erzählen können. Unumgänglich wird das beim Auf- und Ausbau wirtschaftlicher Beziehungen. Wer Kontakte im angloamerikanischen Raum knüpfen will, muss einerseits Englisch in Wort und Schrift perfekt beherrschen: Viele Chancen können nicht oder nicht vollständig wahrgenommen werden, weil es an Sprachkenntnissen mangelt. Zudem gilt es, sein Vorhaben wie sein Unternehmen gewandt zu präsentieren.



Projektteilnehmer vor dem "Ford Building"

Bereits zum zweiten Mal organisierte der Automobil-Cluster ein „multifunktionales“ Sprach- und Präsentationstraining, das mehrere Aspekte ganzheitlich zusammenfasste.

„Gemeinsame Sprache“ als Ziel

Ganz nach Vorbild des ersten Projekts, das mit seinem Erfolg zum best-practice-Beispiel avancierte, standen im ersten Trainingsteil 100 Einheiten englisches Präsentieren auf dem Programm. Ausgerichtet waren die Workshops auf

das Thema „Communicating strategies while thinking globally“.

Dabei wurde nicht nur das allgemeine englische Sprachwissen der Teilnehmer angehoben, auch das fachspezifische Vokabular in der Automobilbranche kam nicht zu kurz. Bei Firmenführungen und Präsentationen im eigenen Unternehmen konnte das Gelernte direkt in die Praxis umgesetzt werden. Dieses Vorgehen förderte gleichzeitig den Austausch mit den anderen Projektpartnern - schließlich war es ein Ziel, den Informations- und Kommunikationsfluss herzustellen und die Kooperation auf regionaler bzw. nationaler Ebene zu steigern. Die zwanglose und effiziente Art und Weise der Zusammenführung von Projektpartnern wurde von allen Teilnehmern sehr begrüßt.

Vertiefung im Ausland

Der Einblick in fremde Unternehmensphilosophien und -prozesse ist eine wichtige Voraussetzung zur wirtschaftlichen Etablierung in fernen Ländern. Im Hinblick auf Globalisierung und Internationalisierung war die Vermittlung von Managementmethoden und kulturellen Gepflogenheiten in anderen Märkten ein weiteres Projektziel.

Im zweiten - überregionalen - Trainingsabschnitt wurde deshalb die Möglichkeit geboten, kanadische und amerikanische Firmen kennenzulernen, mit öffentlichen Wirtschaftsinstitutionen Kontakte aufzunehmen und zukünftige Wirtschaftsverflechtungen vorzubereiten.

Ansichten & Einsichten

Rosenbauer International, Erich Haas und Wilhelm Pötscher:

...neben der Möglichkeit, unsere Englischkenntnisse zu verbessern, konnten wir Erfahrungen über Organisationen, Abläufe und Produkte, Managementsysteme, Strategien und Philosophien in anderen Unternehmen sammeln bzw. austauschen...

Darüber hinaus erhielten wir wichtige Informationen über den Wirtschafts- und Produktionsstandort Kanada. Als Mitarbeiter eines Unternehmens mit drei Produktionsstandorten in den USA war dies für uns von sehr großem Interesse...

Fill GmbH, Wilhelm Rupertsberger:

Einige Tage nach unserer Heimkehr aus Kanada sind vergangen. Die positiven Eindrücke der Kontakte und Besichtigungen bleiben... Neben vielen fachlichen Anregungen war das Knüpfen von Beziehungen zwischen den Clusterteilnehmern ein wahrer Höhepunkt...

Linde Gas, Wolfgang Suchanek:

Die Gliederung der Veranstaltung war gut durchdacht. Zuerst der theoretische Input, dann die praktische Übung durch die Präsentation in der „eigenen“ Firma und abschließend die Anwendung des Gelernten in der Praxis im Ausland...



..... Toronto on Tour

Mit seinen zahlreichen Informationen über den Wirtschafts- und Produktionsstandort Kanada stellte der Aufenthalt in Übersee den krönenden Abschluss des Projekts dar. Die Reise ging quer durch das südliche Ontario, der Mix an Exkursionen gab einen guten Querschnitt über die Region. Der Besuch von Unternehmen in den Hochburgen der Automobilindustrie war eine ausgezeichnete Vorbereitung für zukünftige Aktivitäten und Kooperationen - unter anderem wurden Firmen wie Magna, Engel und Ford besichtigt. Verschiedene Empfänge boten zusätzliche Gelegenheit zu Einzelgesprächen mit interessierten Partnern im Wirtschaftsraum Kanada.

Learning by „Total Effect“

Die sprachliche Komponente ist ein wesentlicher Faktor in der internationalen Wettbewerbsfähigkeit. Die Berlitz-Sprachtrainer waren methodisch und

pädagogisch für ihre Aufgabe bestens geschult und verfügten neben der muttersprachlichen Kompetenz über das einschlägige fachspezifische Know-how. Darüber hinaus lieferten sie wertvolle Tipps zu Verhalten, Gewohnheiten und Organisationsstrukturen der angloamerikanischen Welt.

Wissen ist mehrdimensional

Ergänzt wurde diese „Ausbildungsschiene“ durch den sachlichen Input vor Ort. Das Kennenlernen amerikanischer Systeme und Potenziale ist eine wertvolle Basis für innovative Ansätze und Ideen zur Zusammenarbeit. Die praxisorientierte Gestaltung erweitert einerseits den persönlichen Horizont und steigert zum anderen den wirtschaftlichen Nutzen des Projekts: Das Auslandspraktikum erleichtert die Geschäftsanbahnung und damit die Globalisierungsaktivitäten österreichischer Unternehmen.



Besichtigung des "London Economic Development Centre" v l. n. r.: H. Helmberger/TCG, W. Suchanek/Linde, J. Wernath/TCG, W. Pötscher/Rosenbauer, G. Palzer/Burg Design, J. Peinbauer/VA SSC, W. Rupertsberger/Fill, B. Ditachmair/SOT, R. Kreuzer/TCG, E. Haas/Rosenbauer, W. Gollmayr/TCG, U. Maschek/Berlitz

Ansichten & Einsichten

Burg Design, Gerald Palzer:

...die ganze Veranstaltung, vom Sprachtraining über die Präsentationen, die Reise nach Kanada bis zu den exzellenten Sprachtrainern war hervorragend.

Die Reise nach Kanada war optimal organisiert, gab uns Einblick in kanadische Unternehmen und mir die Möglichkeit, meine Firma in englischer Sprache zu präsentieren. Das Feedback unserer Sprachtrainer war jedoch das Wichtigste...

Voest Alpine Stahl Service Center, Josef Peinbauer:

Wie erwartet, war das Programm dicht und sehr umfangreich. Die Informationen werden noch Tage der Verarbeitung benötigen... Der Mix der besuchten Firmen gab einen guten Querschnitt über diese Region... Obwohl wir in nächster Zeit keine Firmengründung in Kanada planen, habe ich wertvolle Infos über die Arbeitsweise im internationalen Vergleich gewonnen.

Süd-Ost-Treuhand, Bernhard Ditachmayr:

Als vielbeschäftigter Berater ist es mir wichtig, bei Fortbildungsschritten „zwei Fliegen auf einen Schlag“ zu erwischen. Sowohl „Sprechen“ als auch „Präsentieren“ ist durch das Berlitz-Angebot optimal trainiert. Nach einer Woche Toronto habe ich sogar meinen Angehörigen das Erlebte in Englisch erzählt...

Kerndaten

Titel	International Presentation Tour 2000: Communicating Strategies while thinking globally Kooperationsprojekt im Rahmen des Automobil-Clusters
Partner	Projektkoordinator: Berlitz Austria GmbH, Linz Projektpartner: TCG Unitech; Rosenbauer International; Fill GmbH; Linde Gas; Burg Design; Voest Alpine Stahl Service Center; Süd-Ost-Treuhand Wirtschafts- und Unternehmensberatung
Laufzeit	15. September bis 21. Oktober 2000