

Pauken zwischen Flieger und Meeting

FORTBILDUNG Institut macht Kreuznacher Unternehmer fit für die internationale Geschäftswelt

Von
Anastassia Stroeva

BAD KREUZNACH. Sie ist ein Kind der globalisierten Welt: Kindheit auf Madagaskar, Schule in den USA und Übersetzungsstudium in Deutschland. Seit bereits fünf Jahren führt Beatrice Müser ihr „Tip Top English Institut“ in Bad Kreuznach und macht die hiesigen Unternehmer mit der englischen Sprache vertraut.

Ihr Unterricht findet unmittelbar in Unternehmen statt. Sehr oft sind es Räume, die für Konferenzen genutzt werden. Sie verleihen dem Unterricht auch die nötige Glaubwürdigkeit. Denn Leute, die hier englische Wörter pauken, sollen später in vergleichbaren Räumen ihre Waren an ausländische Kunden verkaufen. „Und das sind völlig unterschiedliche Branchen, aus denen meine Schüler kommen“, erzählt die Geschäftsführerin und Englischlehrerin Beatrice Müser.

Freies Sprechen steht im Mittelpunkt

Mit bunten Karteikarten und Flashcards werden den Teilnehmern neue Worte und Sätze beigebracht. Die Gruppen sind klein, so dass die Lehrerin auf jeden einzelnen Schüler eingehen kann. Der Schwerpunkt liegt auf dem freien Sprechen. Im Visier sind Abbau von Hemmungen sowie Überwinden von Sprachbarrieren. „Wir arbeiten auch sehr stark an der Aussprache“, sagt Müser. Wenn jemand Worte falsch betone, weswegen sein Geschäftspartner ihn nicht verstehe und nachfragen müsse, entstehe Verunsicherung. Effizientes (ver-)handeln sei dann nicht mehr möglich, weiß die Lehrerin. Deswegen werden die Schüler auch ständig gnadenlos korrigiert. „So lernen sie nämlich richtig und es wird ihnen leichter fallen, in Englisch zu kommunizieren“, so Beatrice Müser.

Wer seine Waren auch in der



Beatrice Müser bringt Mitarbeitern von international operierenden Unternehmen das Englisch bei, das es für geschäftliche Verhandlungen braucht.

Foto: Anastassia Stroeva

Fremdsprache überzeugend präsentieren kann, der wird auch Verkaufserfolge erzielen, hoffen die Tip Top-Kunden. Die Waren sind dabei ganz unterschiedlich: Kosmetik, Messebauten, Getränke oder Optik. Beatrice Müser und ihre Mitarbeiterinnen müssen sich immer auf neue Branchen einstellen.

Jeder Betrieb hat seine Schwerpunkte und sein zu erlernendes Vokabular. Deswegen läuft der Unterricht ohne jegliches Lehrbuch: „Dies wäre

absolut unmöglich. Ich weiß ganz genau, aus welcher Branche meine Kunden kommen und baue in den Unterricht genau die Worte ein, die für die jeweilige Branche spezifisch sind“, sagt Müser.

Auf ein Lehrbuch wird verzichtet

Die Methode kommt bei Unternehmen gut an: „Der Unterricht orientiert sich daran, welches Fachvokabular ich für unser Geschäft wirklich

brauche“, erzählt Gernot Becker, Geschäftsführer der mac Messe- und Ausstellungscenter Service GmbH. Sein Unternehmen hat bereits im Ausland Fuß gefasst. Mit fünf Niederlassungen, unter anderem in Wien, Prag und Shanghai, denkt das Langenlonsheimer Unternehmen längst global.

Für solche Spezialisten sind rein „schulische“ Englischkenntnisse von zweitrangiger Bedeutung. Noch wichtiger als die Sprache ist für diese die interkulturelle Kompetenz.

Auch dies scheint eine erlernbare Sache zu sein.

„Wir lehren, auf Englisch zu denken. Sich in den englischen Geschäftspartner zu versetzen“, sagt Müser. Deswegen bringt „Tip Top English“ auch notwendige Sitten und Verhaltenscodes der Geschäftspartner bei.

Von der Wichtigkeit solcher Soft Skills fürs Geschäft ist Beatrice Müser überzeugt. Dank ihren Eltern, die bei einer Entwicklungsorganisation gearbeitet haben, konnten sie und ihre drei Schwestern die Welt hautnah erleben. Ihre Kindheit hat die Lehrerin auf Madagaskar verbracht. Dort ist sie mit drei Sprachen aufgewachsen: „Englisch, Französisch und Deutsch waren für uns selbstverständlich“, so Müser. In den USA hat sie die Schule abgeschlossen, bevor es für die Familie wieder in die Heimat ging. Mit der Kenntnis der drei Weltsprachen hat sie sich gleich für ein Übersetzungsstudium in Köln entschieden.

Gefragt ist interkulturelle Kompetenz

Nach jahrelanger Erfahrung an diversen Sprachschulen war sie von konventionellen Methoden enttäuscht und hat ihr eigenes „Institut“ für Englisch, Spanisch und interkulturelle Kompetenz für China in Bad Kreuznach gegründet. Die Nachfrage boomt. Auch Unternehmen aus der Region, wie Eckes Granini gehören zu ihren Kunden.

Brav pauken die Unternehmer: Abends nach der Arbeit sowie am Wochenende. Denn für viele von ihnen sind Bad Kreuznach und Deutschland zu klein geworden. Wer sich ins Ausland traut, muss Englisch lernen: „Kreuznacher Unternehmen brauchen Englischkenntnisse, dann könnten sie mehr verdienen“, sagt Beatrice Müser. Sie muss es wissen, sie hat bereits einige von ihnen fit für die internationale Geschäftswelt gemacht.