

Praktikumsbericht

Die ISPO ist die weltweit größte Multisegmentmesse für internationale Unternehmen aus dem Bereich Sport und somit eine einzigartige Präsentations- und Netzwerkplattform. In der Abteilung Projektgruppe 2.3 ISPO BEIJING, ISPO SHANGHAI unterstützte ich größtenteils die Projektleitung der ISPO BEIJING, welche vom 15.-18. Februar 2017 stattfinden wird, und die Durchführung kleiner Projekte. Außerdem übernahm ich kleinere Aufgaben für die ISPO SHANGHAI, welche für den Zeitraum vom 5-8. Juli 2017 geplant ist.

Ich habe dieses Praktikum ausgewählt, da mich die Mitarbeit in einem internationalen Unternehmen gereizt hat und ich bei der Messe München im Projektmanagement, meinem favorisierten Arbeitsbereich, arbeiten konnte. Durch die internationale Vernetzung bietet dieser Arbeitgeber vielseitige Tätigkeiten und Entwicklungschancen sowie einen zukunftsorientierten Arbeitsplatz. Zudem konnte ich einerseits meine Chinesisch-Kenntnisse innerhalb unseres Teams einbringen und andererseits war es mir möglich den internationalen Markt im Bereich Sports Business sowie das digitale Geschäftsfeld der ISPO kennenzulernen. Außerdem liegt mir der Umgang mit Menschen und ich arbeite gerne im Team. Beide Aspekte konnte ich bei der Messe München umsetzen.

Die ISPO BEIJING ist eine der führenden Multi-Segment Sport-Ausstellungen in Asien und vereint die weltweit führenden Marken aus den Bereichen Sport, Fitness, Outdoor, Action-Sports, Wintersport, Mode etc., die sich in einem der größten aufstrebenden Verbrauchermärkte bewegen. Im Vergleich dazu ist die ISPO SHANGHAI eine perfekte Plattform für die weltweit führenden Sommer-Sportmarken und Einzelhändler und deren Vernetzung. Durch die Kombination von Tradition und Innovation präsentiert die ISPO SHANGHAI die Trends und Entwicklungen in verschiedenen Sommersportarten. Für die ISPO BEIJING und ISPO SHANGHAI habe ich die Ausstellerdaten in dem Salesforce-Tool eingetragen und diese regelmäßig gepflegt. In diesem Zuge arbeitete ich als Koordinatorin bei Fehlern und Problemen mit deutschen und chinesischen Kollegen zusammen, um diese abzustellen. Jeden Mittwoch erstellte ich den Sales Status aus der Aussteller- und Markenliste, die Sales Reports aus dem Salesforce-Tool. Der Sales Status beinhaltet den Verkauf von Messestandplätzen, aussteller- und länder- sowie segmentspezifische Kennzahlen. Als die einzige Chinesin im Team ISPO China recherchierte und übersetzte ich bei Bedarf chinesische Medienberichte und teilweise auch Dinge vom Deutschen ins Englische bzw. Chinesische. Dies war unter anderem zur Mitteilung von wichtigen Informationen aus

unserem Team an unsere chinesischen Kollegen notwendig. Um für die ISPO BEIJING und ISPO SHANGHAI bei der ISPO München zu werben, bekam ich zwei kleine Projekte zur Durchführung: Zum einen ging es um „Glückskekse“ (Abbildung 1&2) und zum anderen um die Beschilderung der Messestände bei der ISPO MUNICH (Abbildung 3&4). Beim Projekt „Glückskekse“ recherchierte ich Anbieter im Internet, kontaktierte diese und wählte einen passenden aus. Zusammen mit Designer legte ich im Anschluss das Außen-Layout der Verpackung fest und trug passende Glückssprüche zusammen. Das fertige Design der Verpackung und die Glückssprüche wurden danach an den Produzenten der Glückskekse übermittelt, die Kollegen weitergegeben und zum Einsätzen der ISPO MUNICH aufgeteilt. Beim Projekt „Beschilderung der Messestände“ waren vor allem die Aussteller aus der Ausstellerliste der ISPO MUNICH herauszusuchen, welche an der ISPO BEIJING und/oder ISPO SHANGHAI teilnehmen werden und diese innerhalb einer Exceltabelle farblich zu markieren. Für diese Aussteller ist ein Zusatzschild unterhalb der Standardbeschilderung des Messestandes bei der ISPO MUNICH vorgesehen. Das Layout des Zusatzschildes erarbeitete ich gemeinsam mit Kollegen, einer Werbeagentur und dem Produzenten der Standschilder. Zu meinen täglichen Aufgaben gehörte des Weiteren die Kommunikation mit internationalen Ausstellern im Rahmen von Platzierungsangeboten sowie Beratungs- und Betreuungstätigkeiten. Der regelmäßige Kontakt zu den Auslandsvertretungen der ISPO war ebenfalls ein Bestandteil meines Praktikums. Ich stand unseren Partnern unter anderem bei Fragen zur Seite. Den Vertrieb der ISPO unterstützte ich, indem ich beispielsweise Ausstellerlisten erstellte und bearbeitete, Präsentationen zusammenstellte und an wöchentlichen Jour Fixes teilnahm.

Ich konnte die im Studium erworbenen Kenntnisse und Kompetenzen in meinem Praktikum erweitern und vertiefen sowie anwenden. Die kommunikative und soziale Kompetenz ist Grundpfeiler, um im Marketing-Bereich erfolgreich arbeiten zu können. Die in dieser Hinsicht innerhalb meines Studiengangs gesammelten Erfahrungen konnte die unter anderem beim Kontakt mit Messeausstellern praktisch anwenden. Von größter Bedeutung sind hierbei exakte sprachliche oder inhaltlich Aussagen sowie deren Ausgestaltung und Präsentation. Die Kompetenz, komplexe Sachverhalte zu verstehen und Dritten etwa in Form von Texten oder Reden zugänglich zu machen und verständlich zu vermitteln, befähigen zum verantwortungsvollen Handeln im Messebereich. Zudem bezogen sich meine Tätigkeiten auch auf die Team- und Kommunikationskompetenz sowie Ergebnisorientierung und Befähigung zur Projektarbeit, welche ich z.B. bei dem Projekt „Glückskekse“ anwenden konnte. Ebenfalls lernte ich fachliche und betriebliche Konzepte des Informations- bzw.

Projektmanagements kennen und verwendete wesentliche Konzepte und Anwendungssysteme zur Kommunikation und Koordination entweder im innerbetrieblichen oder überbetrieblichen Bereich. Im Studium erworbene Kenntnisse in der Konzeption von webbasierten Systemen konnte ich ebenfalls nutzen. Die praktische Umsetzung von z.B. qualitativen und quantitativen Methoden der Marktforschung erfolgte bezüglich des Online-Marktes, welcher in Zukunft eine immer größere Rolle spielen wird. Außerdem war der Innovationsprozess beim E-Business anzusetzen. Zugleich wurden aktuelle Themen des Marketings auf dem Gebiet des internationalen Marketings vertieft. Das Datenerhebungsverfahren mit der Datenanalyse und Dokumentation wurde zur Lösung von Marktforschungsaufgaben angewendet. Angestrebt wurde, dass ich nach dem Praktikum in der Lage bin, den Markt in vielerlei Hinsicht zu bewerten.

Bilder

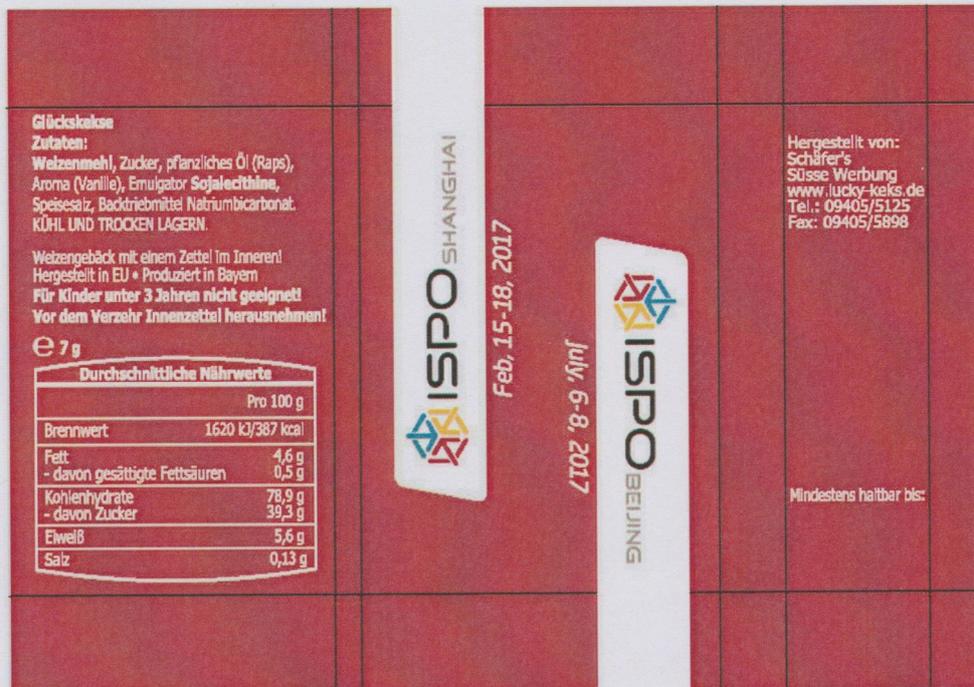


Abbildung 1: Verpackungsdesign der Glückkekse für die ISPO München



Abbildung 2: Muster der Glückkekse & des Innenzettel mit Spruch



Abbildung 3: Design der Messestandbeschilderung bei der ISPO München



Abbildung 4: Zusatzschild mit ISPO China Logo für die ISPO München