

Tapas mal anders – studentische Unternehmensberatung in Galizien

VON LAURA ZIERMANN UND MELISSA GRUBER

Unternehmensberatung in Spanien im Rahmen des Kurses Estudios Individuales ist eine aufregende, lehrreiche und fordernde Aufgabenstellung, die den International Business-Studierenden bevorstand. In zwei Kleingruppen haben wir zwei galizische Unternehmen auf den Markteintritt in Deutschland vorbereitet.



Organisiert und geleitet werden diese Firmenprojekte seit vielen Jahren von Professor Dr. Jürgen Janovsky, der dem Team während der gesamten Projektlaufzeit mit fachlichem Rat zur Seite stand und jederzeit mit enormem Engagement unterstützte.

Die zu beratenden Unternehmen waren Acebrón Group und Dos Espacios. Acebrón Group ist ein mittelständisches Familienunternehmen aus der Metallbearbeitungsbranche. Das Unternehmen bearbeitet Aufträge bezüglich der Bearbeitung, Restauration und Herstellung großer Maschinen. Die tangierten Branchen sind Luft- und Raumfahrt, Energien, Hoch- und Tiefbau und erneuerbare sowie konventionelle Energien. Acebrón Group hat unsere Beratung hinzugezogen, da ein Markteintritt in Deutschland geplant war. Im Rahmen des Projekts haben wir für das Unternehmen eine Marktanalyse der genannten Branchen in Deutschland vorgenommen, darauf aufbauend eine neue Strategieausrichtung ausgearbeitet und einen Marketingplan erstellt. Die dazu

gehörenden Marketinginstrumente und -materialien haben wir selbst ausgearbeitet, damit sie in korrekter deutscher Sprache an den deutschen Markt angepasst sind. Ebenso haben wir Kundenakquise betrieben und konnten Acebrón Group erfolgreich einen Kunden vermitteln. Zum Schluss der zweimonatigen Bearbeitungsdauer des Projektes stellten wir unsere Resultate in As Pontes bei der Acebrón Group vor.

Dos Espacios ist ebenfalls in Galizien lokalisiert und bietet Dienste im E-Commerce an. Das Produktportfolio umfasst die Integration von ERP Systemen, online Marktplätzen, Logistik, CRM Systemen sowie Email-Marketing. Diese Dienstleistungen werden für B2B sowie B2C angeboten. Auch bei diesem Projekt haben wir eine Marktanalyse erstellt und die Strategie des Unternehmens an den deutschen Markt angepasst. Darüber hinaus wurde ein Leaflet entworfen und eine Webseite in deutscher Sprache aufgesetzt, die das Unternehmen für den Markteintritt verwenden kann. Als Vorbereitung für die Kundenakquise

haben wir Interviews mit Experten aus der IT Branche geführt, um das Potential spanischer IT-Schnittstellenanbieter einzuschätzen und kontaktierten darauf aufbauend Geschäfts- als auch Endkunden. Die Abschlusspräsentation fand, wie auch schon die Kick-off Phase zu Beginn des Projektes, im Firmensitz in Vilagarcía de Arousa (Galizien) statt und endete mit einem gemeinsamen Geschäftsessen.

Das Projekt hat einen guten Einblick ins Projektmanagement gegeben, da wir uns selbst Gedanken über die Struktur, den Zeitplan und die Durchführung sowie die anschließende Ergebniskontrolle machen mussten. Außerdem durften wir uns auch eine für das Unternehmen passende Strategie überlegen, was sich als anspruchsvolle Herausforderung dargestellt hat. Daneben haben wir geübt, einen Markt zu definieren und zu analysieren. Wir haben erfahren, wie groß der Unterschied zwischen den Märkten in verschiedenen Ländern tatsächlich ist und wie man damit umgehen sollte. Des Weiteren konnten wir erleben, was es bedeutet, als Consultant zu arbeiten, wenn auch nur im kleinen Stil. Nebst der facettenreichen Anwendung von angeeigneter Theorie diente das Projekt als Einblick in den arbeitstechnischen Alltag eines Beraters und war dementsprechend wertvoll für die Teilnehmer. Im Rahmen der Kundenakquise haben wir interessante Unternehmen kontaktiert und dadurch einen tollen Praxisbezug erfahren.

Der Lerneffekt war extrem hoch. Man hat gesehen, dass nicht alles wie geplant läuft. Die Firmen waren manchmal schwer zu erreichen und auch oft ausgelastet. Diese Situationen haben uns herausgefordert, uns mit der anderen Kultur auseinanderzusetzen und diese besser zu verstehen. Wir haben von CCC sehr profitiert, da die Kommunikation anders lief als wir es in Deutschland gewohnt sind. Durch das Projekt konnten wir unsere bisher erworbenen interkulturellen Kenntnisse im geschäftlichen Umfeld vor Ort direkt anwenden und in das Projekt einfließen lassen. Darüber hinaus haben uns die verschiedenen Erfahrungen aus dem Praktikum und das Gelernte aus dem Studium weitergeholfen.

Zudem bot das Projekt die Möglichkeit, auch innerhalb des Teams verschiedene Kooperationsformen zu testen und die Sozialkompetenzen zu verbessern, um als Team richtig zu funktionieren und zusammenzuwachsen. Außerdem hatten wir die Chance, Verantwortung für ein reales Projekt zu übernehmen um einem Unternehmen den Markteintritt zu erleichtern und so zu deren Erfolg beizutragen. Das Projekt ermöglichte es uns zudem, unser Wissen in der Marktforschung und der Kundenakquise auf ein reales Projekt anzuwenden. Spannende Experteninterviews gaben uns einen profunden Einblick in die reale Geschäftswelt, so dass wir auch nachhaltige Erfahrungen für unser späteres Berufsleben sammeln konnten.

Es war schön zu sehen, dass jedes Teammitglied seinen Teil zum Projekt beigetragen hat, da jeder von uns im Praktikum und im Ausland unterschiedliche Erfahrungen gemacht hatte. Sowohl das Treffen als auch die beiden Aufenthalte in Spanien zum Kick-off und zur Präsentation haben geholfen, als Team zusammenzuwachsen. Besonders gut war es, sich als Team vor der Partnerfirma zu präsentieren. In den Teams waren die bestehenden Sozialkompetenzen bereits hervorragend, und deshalb haben die Absprachen und Aufgabenverteilungen sehr gut funktioniert. Der schöne Bonus neben der praktischen Erfahrung war natürlich auch der Aufenthalt in Spanien.

» Die praktische Anwendung in diesem Projekt war super. Man hat hier die gelernte Theorie von Cross Cultural Competences anwenden können. Ebenso haben wir unsere im Ausland belegten Kurse als Grundlage nehmen können. Von Marketing bis hin zur Wettbewerbsanalyse war alles vertreten.«

» Unser Team hat super funktioniert und man hat sich hier respektiert und unterstützt. Wir haben uns gut abgesprochen und sind über die Monate als Gruppe gut zusammengewachsen. Die erste Woche in Spanien war eine tolle Teambuilding-Maßnahme, weil wir uns voll und ganz auf uns und unser Projekt konzentriert haben.«

» Das Projekt in Spanien war fachlich gesehen der Höhepunkt des internationalen BWL Studiengangs in Pforzheim und äußerst empfehlenswert.«

LAURA ZIERMANN UND MELISSA GRUBER
studieren International Business im 7. Semester.



7
Der Leuchtturm von La Coruña, erbaut von den Römern, zerstört von den Engländern, wieder aufgebaut von den Spaniern.
Foto: María-Antonia Señariz Rodríguez.

>
Professor Dr. Jürgen Janovsky mit den Studentischen Unternehmensberater*innen Jessica Dihlmann, Daniela Louisa Schütte, Laura Ziermann, Natascha Ainous und Nick Seißler.