

**PROMOS-Bericht**

**Mein Praktikum in Mexiko**

**Hochschule Bochum**  
Bochum University  
of Applied Sciences



**Fachbereich Betriebswirtschaftslehre**

Sommersemester 2018

Datum der Abgabe: 04.07.2018

Ich wählte das Praktikum beim Unternehmen Comercialización Internacional Especializada ALWA S.A de C.V. in Cabo San Lucas, Mexiko vor allen Dingen, da ich mein Englisch verbessern wollte, um zukünftig weniger sprachliche Probleme im Berufsleben zu haben. Da es sich um einen sehr touristisch belebten Ort handelt, spricht die Mehrheit der Einwohner dort gut Englisch. Dank der Nähe zu den USA ist der Küstenort sehr abhängig von der Wirtschaft und den Besuchern aus den Vereinigten Staaten. Somit habe ich auch einen kleinen Einblick in die Wirtschaftsabläufe in den USA bekommen und viele neue Menschen kennen gelernt. Da ich mir während meiner Schulzeit auch Grundkenntnisse in Spanisch angeeignet habe, konnte ich diese dort auch wiederauffrischen und etwas verbessern.

Darüber hinaus wählte ich dieses Praktikum, da ich mich während meines Studiums in Marketing und Sales sowie Außenwirtschaft spezialisiert habe. In den USA und in Mexiko gibt es ein außergewöhnliches Geschäftsmodell im Tourismus, welches sich „Timeshare“ nennt. Da ich sehr gerne nach meinem Studium im Bereich Verkauf (oder auch im Englischen „Sales“ genannt) arbeiten möchte, eventuell sogar im Ausland, war das für mich eine sehr gute Chance einen Einblick in andere Strukturen und Arbeitsabläufe zu bekommen. Dank seiner langjährigen Erfahrung konnte mein Chef mir verschiedene Verkaufstechniken und -abläufe nahebringen.

Abgesehen davon beschäftigt sich das Unternehmen hauptsächlich mit der Vermarktung verschiedener „Produkte“, erstellt Werbung selbst und versucht über verschiedene Werbekanäle neue Kunden anzuwerben. Mir war an einem Praktikum im Bereich Marketing wichtig, in den gesamten Prozess in eingebunden zu sein und aktiv mitarbeiten zu können. Meine Erwartungen daran wurden in diesem Unternehmen sehr gut erfüllt.

Was mir ebenfalls an dem Praktikum gefallen hat, ist, dass es sich hierbei um ein sehr kleines Unternehmen handelt, was dazu führte, dass ich mit meinem Chef alle Abläufe im Unternehmen durchlaufen habe und aktiv mitarbeiten konnte. Sehr flache hierarchische Strukturen machten dies möglich. Da ich gedenke in Zukunft eventuell ein eigenes Unternehmen zu gründen, konnte ich so wertvolle Ratschläge annehmen und viel darüber lernen.

Bevor ich das Praktikum im März begonnen habe, verbrachte ich einen Monat in Dublin, Irland um bereits vorher mein Englisch aufzufrischen, damit ich im Praktikum keinerlei Verständigungsprobleme habe. Organisiert habe ich dies im Rahmen einer Sprachreise, die mit einem Intensivsprachkurs gekoppelt war. An 5 Tagen die Woche hatte ich zwischen 9.00 Uhr und 17.00 Uhr Sprachunterricht, mit einer Mittagspause von einer Stunde. In meiner Freizeit habe ich mit meinen Mitschülern Dublin erkundet. Finanziert habe ich mir diese Sprachreise aus eigenen Mitteln.

Außerdem stand ich schon vor Beginn des Praktikums mit meinem Arbeitgeber in stetigem Email-Kontakt, ich habe mich schon im Voraus über die Arbeit des Unternehmens informiert und Ideen gesammelt, um im Praktikum direkt produktiv zu sein.

Bei dem Unternehmen Comercialización Internacional Especializada ALWA S.A de C.V. handelt es sich vorwiegend um ein Marketing-Unternehmen, dass sich mit dem Marketing von Immobilien und einer Yacht zur Vermietung sowie mit der Bewirtschaftung einer Jugendherberge beschäftigt. Ansässig ist das Unternehmen in Cabo San Lucas, Baja California Sur, Mexiko. Gegründet wurde es im Jahre 1998.

Der Gründer und Geschäftsführer des Unternehmens Juan Alberto Gutierrez war bereits vor der Gründung seines eigenen Unternehmens im Marketing und Verkauf sehr erfolgreich tätig. Bevor er zurück nach Mexiko zog, lebte er zehn Jahre lang in Austin, Texas. Er ist also sehr

gut vertraut mit den Ansprüchen und Wünschen amerikanischer Kunden, was essentiell für den Erfolg eines Marketing-Unternehmens im Touristenort Cabo San Lucas ist.

Meine Tätigkeiten bestanden im Praktikum hauptsächlich aus der Kundenbetreuung und der Erledigung von administrativen Aufgaben im Unternehmen. Außerdem habe ich aktiv an der Vermarktung der verschiedenen Angebote des Unternehmens mitgewirkt. Zuletzt habe ich mir auch mit meinem Arbeitgeber zusammen die Abläufe in einem Hotel im Rahmen des „Timeshare“-Business angeschaut.

Während des Praktikums in Mexiko konnte ich einzigartige Erfahrungen sammeln, die ich hier in Deutschland aufgrund der doch sehr verschiedenen Geschäftsmodelle und Arbeitsweisen nicht hätte sammeln können.

Mein Wissensstand im Bereich Sales wurde durch das neu kennengelernte Geschäftsmodell des „Timeshare“ stark vergrößert. Ich habe außerdem vielerlei Dinge über Verkaufstechniken und über den Umgang mit Kunden beziehungsweise Menschen gelernt, die mir auch bei einer zukünftigen Anstellung in Deutschland sehr weiterhelfen werden.

Außerdem habe ich viele wertvolle Tipps zur Unternehmensgründung und einen großen Einblick in die mexikanische Arbeitswelt erhalten.

Im Bereich Marketing habe ich mein Wissen insofern vergrößern können, als dass ich einen kompletten Marketing-Prozess selbst durchlaufen und aktiv mitgeplant habe.

Letztlich habe ich natürlich auch sprachlich große Fortschritte gemacht, sei es die Verbesserung meiner Englischkenntnisse als auch die Auffrischung meiner Spanischkenntnisse.

Meine Freizeit habe ich neben der Arbeit so geplant, dass ich möglichst viel von der mexikanischen Kultur und den Menschen dort mitgenommen habe. Seien es das mexikanische Essen, mexikanische Feiertage oder auch einfach nur der Alltag in Mexiko, ich habe hier einige Unterschiede feststellen können. In allen Lebensbereichen wird das Motto „Was du heute nicht kannst besorgen – das verschiebe ruhig auf morgen“ zelebriert, das macht das Leben in Mexiko in jedem Fall entspannter, aber auch unorganisierter als in Deutschland.

Die Inhalte aus meinem bisherigen Studium konnte ich ebenfalls teilweise auf die Arbeit in Mexiko anwenden. Da es sich beim „Timeshare“ um ein in Deutschland nicht-existentes Geschäftsmodell handelt, konnte ich zwar mein Wissen über den Bereich „Sales“ kaum anwenden, allerdings konnte ich mich recht schnell in dem neuen Modell einfinden und viel Neues lernen.

Im Bereich der Außenwirtschaft konnte ich in Cabo San Lucas die stetige Interaktion zwischen den Einflüssen der USA und Mexiko selbst beobachten, sowie die Abhängigkeit beider Länder voneinander.

Im Bereich Marketing konnte ich sicherlich den Großteil der in der Theorie im Studium gelernten Abläufe im Arbeitsalltag anwenden.