Praktikumsbericht – Luke Krawinkel

Als kaufmännischer Azubi bei WEICON hat man die Möglichkeit am Ende des 2. Lehrjahres ein Auslandspraktikum in einer der elf Niederlassungen zu machen. Daher ging es für mich nach Kitchener in Kanada.

Kitchener liegt etwa 100 km westlich von Toronto und ist ungefähr eine Autostunde entfernt. Unmittelbar neben Kitchener liegt Waterloo; die beiden Städte grenzen direkt aneinander und werden deshalb auch als „Zwillingsstädte“ bezeichnet. Kitchener hat etwa 300.000 Einwohner. Im Jahr 1833 erhielt die Stadt den Namen Berlin und wurde als Hauptstadt der Deutschen in Kanada betitelt. Im Jahr 1916 wurde aus Berlin schließlich Kitchener. In Kitchener findet jährlich eines der größten Oktoberfeste außerhalb Europas statt.

Während meiner Zeit in der Niederlassung durfte ich verschiedene Dinge im Alltagsgeschäft erleben und selbst erledigen. So habe ich beispielsweise neue Produkte für den US-Markt auf Amazon hochgeladen und weitere Amazon-Bestellungen abgewickelt. Außerdem habe ich „Backorders“ (Nachlieferungen) bearbeitet und stand in direktem Kundenkontakt. Darüber hinaus habe ich Amazon-FBA-Bestellungen für den Versand vorbereitet. Unterschiede zu Deutschland gab es im Großen und Ganzen nicht. Klar ist das Lager in Deutschland deutlich größer, besser ausgestattet und die Abläufe sind etwas anders, aber am Ende wird die Palette genauso gepackt und versendet. Zusätzlich habe ich meinen Kollegen vor Ort bei der Auftragsabwicklung geholfen, indem ich Bestellungen ins System eingepflegt habe. Diese Aufträge durfte ich dann auch für das Lager freigeben, damit dort die Produkte gepickt und versendet werden konnten. Außerdem habe ich Angebote für Kundinnen und Kunden erstellt, um den Verkauf weiter anzukurbeln.

Damit wir weitere Onlinemarktplätze in den USA erschließen können, habe ich ein passendes Unternehmen mit Konsolidierungsservice gesucht und gefunden. Nachdem ein Dienstleister gefunden war, konnten wir damit beginnen, unsere Produkte bei Walmart hochzuladen. Da wir eine sehr breite Produktpalette haben, war dies aufwendiger als gedacht. Zunächst mussten die Produkte nach Kategorien sortiert werden, um sie anschließend gebündelt per Excel-Datei hochladen zu können. Durch das Hochladen der Excel-Datei waren wir schließlich bereit, unsere Produkte online bei Walmart anzubieten.

Ein weiteres Thema meiner Zeit waren Marketingkampagnen und Marketing als zentrale Unternehmenssäule. Durch Meetings und weitere Aktivitäten konnte ich sehen, wie unsere Kampagnen wirken und wie verschiedene Social-Media-Posts vorbereitet werden. Hinter einem Post stecken oft wochenlange Vorbereitungen und viele unterschiedliche Gedankengänge. Damit Posts oder Newsletter möglichst viele Menschen erreichen, ist es wichtig zu verstehen, was die Zielgruppe sehen möchte. Im Vergleich zu anderen WEICON-Standorten wollen viele Menschen in Kanada das Leben innerhalb eines Unternehmens sehen. So kommen beispielsweise auf LinkedIn Beiträge

mit Menschen besser an als rein informierende Beiträge, die Produkte vorstellen oder promoten. Man kann sagen: Menschen wollen andere Menschen sehen und deren Arbeitsalltag und Lifestyle im Unternehmen verfolgen. Zudem ist es wichtig zu verstehen, dass in Kanada viele Menschen lieber Produkte von kanadischen Firmen kaufen als importierte Ware. Deshalb hat sich die kanadische Niederlassung darauf verständigt, den Standort Kitchener in Ontario stärker in den Vordergrund zu stellen. Seitdem kommen die Produkte besser bei der kanadischen Bevölkerung an, und der Umsatz ist um einige Prozentpunkte gestiegen. Eine wichtige Erkenntnis beim Thema Newsletter war außerdem, dass informierende Newsletter häufiger angeklickt werden als Newsletter, die primär auf Angebots- oder Produktaktionen aufmerksam machen.

Ich durfte nicht nur im Innendienst tätig sein, sondern auch im Außendienst. Unser Außendienstmitarbeiter Matt hat mich daher einen Tag mitgenommen und mir gezeigt, wie ein klassischer Tag bei ihm aussieht. Für uns ging es nach London – London liegt etwa eine Autostunde von Kitchener entfernt. Matt hat sich London extra für mich ausgesucht, da dort wichtige Kunden liegen, mit denen wir bereits lange Geschäftsbeziehungen pflegen. Unser Tag begann mit einem Besuch bei Hudson. Hudson nutzt unsere Produkte, um Ruderboote für die Olympischen Spiele zu bauen. Der Haupteinkäufer Gain hat Matt und mir eine Unternehmensführung gegeben; es war sehr interessant zu sehen, wie unsere Produkte beim Bau eines Bootes eingesetzt werden. Nach unserem Besuch bei Hudson ging es weiter zu Facca Fasteners. Facca ist ein Fachhandel, der seit Jahren unsere Produkte verkauft. Von außen sah die Halle unscheinbar aus, aber im Inneren war es sehr erstaunlich zu sehen, wie optimal Facca seinen Lagerplatz maximiert hat. Danach fuhren wir zu Laurie's Fasteners, um uns anzuhören, wie unsere Produkte ankommen und wie sich die Verkaufslage entwickelt hat. Das Gespräch verlief sehr positiv, da uns der Händler die aktuelle Situation detailliert schilderte und die Entwicklung durchweg erfreulich ist. Im Laufe des Tages besuchten wir zudem weitere potenzielle Kunden, holten ihr Feedback zu unseren Mustern ein und besprachen darauf basierend konkrete nächste Schritte.

Rückblickend bin ich echt froh und dankbar, mein Praktikum bei WEICON Inc. gemacht zu haben. Die Zeit war überragend und hat meine Erwartungen übertroffen! Ich habe nicht nur super Einblicke bekommen, wie so ein internationaler Betrieb läuft, sondern mich von Anfang an voll dazugehörig gefühlt. Statt nur zuzugucken, durfte ich von Tag eins an richtig mit anpacken, eigene Ideen einbringen und bei Projekten helfen. Am Anfang musste ich mich zwar erst mal in viele neue Themen reinfuchsen, aber durch die super Betreuung und das ehrliche Feedback habe ich fachlich wie menschlich echt viel mitgenommen. Die Praxiserfahrungen und die Kontakte sind für meinen weiteren Weg Gold wert. Ich nehme richtig viel Positives mit und blicke sehr gerne auf die Zeit zurück!

Die administrative und finanzielle Unterstützung erfolgte über das Hansa-Berufskolleg und die EU-Geschäftsstelle in Münster.


TORONTO









