

Betriebswirtschaftslehre I:**Professur für****Marketing und Verkaufsmanagement**

Prof. Dr. Alexander Haas

Licher Straße 66

35394 Gießen

Tel.: 0641 / 99 - 22401

Fax.: 0641 / 99 - 22409

eMail: Alexander.Haas@wirtschaft.uni-giessen.deWeb: www.uni-giessen.de/marketing

Gießen, den 7.11.2017

PRESSEMITTEILUNG

Studenten der Justus-Liebig-Universität gewinnen Silber und Bronze in den USA

Ausbildungsschwerpunkt Vertriebsmanagement der Justus-Liebig-Universität Gießen unter erfolgreichsten Teilnehmern an Wettbewerben in Wisconsin

Die intensive Vorbereitung hat sich gelohnt: Im Oktober haben fünf Bachelor-Studenten der JLU auf der größten Studentenkongress des amerikanischen Marketingverbands an renommierten landesweiten Wettbewerben teilgenommen und gleich mehrfach das Sieger-Treppchen erklommen. Mit zwei zweiten Plätzen, zwei dritten Plätzen und weiteren Auszeichnungen stellte die JLU eine der erfolgreichsten Gruppen in einem ansonsten ausschließlich US-amerikanischen Teilnehmerfeld. Dies ist umso bemerkenswerter, als der Ausbildungsschwerpunkt Vertriebsmanagement erstmalig an diesen Wettbewerben teilnahm. Zudem besitzen beide Wettbewerbe in den USA traditionell einen hohen Stellenwert. Entsprechend intensiv bereiten die Universitäten ihre Teilnehmer darauf vor.

Alle JLU-Studenten konnten sich über phänomenale Erfolge freuen. Im Verhandlungswettbewerb erzielte Lisa Kopp den zweiten Platz – und erhielt ein direktes Jobangebot von einem renommierten amerikanischen Großunternehmen. Christian Jung und Lena Schuwald erreichten den geteilten dritten Platz. Zudem wurde die Studentin Tam Ngo für ihre starke Leistung mit einer sogenannten „Honorable Mention“ ausgezeichnet. Im sogenannten Perfect Pitch-Wettbewerb sicherte sich Lena Schuwald eine weitere Platzierung und erreichte den zweiten Platz. Benjamin Thielmann schaffte dort ebenfalls den Finaleinzug und wurde für seine sehr gute Leistung mit einer Urkunde ausgezeichnet.

Beim Verhandlungswettbewerb traten die Studenten der Uni Gießen gegen mehr als 60 Studenten von 17 US-Universitäten an. In den beiden anspruchsvollen Verkaufsgesprächen hatten sie maximal 10 Minuten Zeit, um einen Einkäufer aus der Praxis von einem Folgetermin zu überzeugen (Vorrunde) und dem dann folgenden Entscheider zu einem Kaufabschluss zu bewegen (Finalrunde). Im Perfect Pitch-Wettbewerb sahen sich die JLU-Studenten sogar mehr als 90 Konkurrenten von 20 US-Universitäten gegenüber. Ebenfalls in zwei Runden ging es darum, sich in 90 Sekunden einem Unternehmen zu präsentieren und dieses von einer Einstellung zu überzeugen. In beiden Wettbewerben erfolgte die Beurteilung der Teilnehmer durch aus Wissenschaft und Praxis hochrangig besetzte Jurys.

Die Teilnahme an den Wettbewerben erfolgte im Rahmen einer Studienreise in das hessische Partnerland Wisconsin. Dort besuchten die mittelhessischen Studenten zunächst die Universität Wisconsin – Whitewater, wo sie an Vorlesungen teilnahmen und sich mit dortigen Dozenten und Studenten insbesondere auf die beiden Wettbewerbe vorbereiteten. Ergänzt wurde die Vorbereitung durch einen universitätsinternen Team Selling-Wettbewerb, in denen gemischte Teams der JLU und der Uni Wisconsin gegeneinander antraten. Begleitet und unterstützt wurden die Studenten von Prof. Alexander Haas, dem Inhaber der Professur für Marketing und Verkaufsmanagement der Universität Gießen und Initiator der Studienreise, und seinem Team Melanie Bowen, Desirée Jost und Myriam Reed, die – vor der Abreise in die USA ergänzt um den Professurmitarbeiter Stephan Volpers – die fünf Studenten offensichtlich bestens für die anstehenden Aufgaben vorbereitet hatten.

Abgerundet wurde der fachliche Teil der Studienreise um vielfältige landeskundliche und soziale Highlights. So wurden Madison (die Hauptstadt Wisconsins) und Chicago ebenso besucht wie das Motorradunternehmen Harley Davidson, wo die deutsche Delegation eine Tour durch die Produktion erlebte und mit drei Führungskräften aus dem oberen Management aktuelle und zukünftige Strategien diskutieren konnte. Überraschend hinzu gesellte sich Bill Davidson, der Urenkel eines Gründers und Mitglied der Geschäftsführung, der den Deutschen seine sehr private Sichtweise auf die Gründung und Entwicklung des Unternehmens vorstellte. Darüber hinaus nahmen die Mittelhessen u.a. an einem echten amerikanischen Barbecue teil, knüpften beim Bowling mit ca. 300 Studenten aus allen Teilen der USA vielfältige Kontakte und erlebten die landestypische Begeisterung und Faszination beim Besuch eines American Football-Spiels.

„Das war eine unvergessliche Erfahrung. Wir haben extrem viel gelernt - sowohl Fachliches als auch über die amerikanische Geschäftswelt und Kultur - und tolle Freundschaften geschlossen.“, waren sich die JLU-Studenten über die Studienreise einig. Professor Haas, verantwortlich für den Ausbildungsschwerpunkt Vertriebsmanagement, ergänzt: „Unsere Studenten haben auf ganzer Linie eine tolle Visitenkarte für die JLU und unsere Region abgegeben. Und durch ihre großartigen Erfolge bei vorher als unmöglich gedachten Herausforderungen haben sie sich auch persönlich immens weiterentwickelt.“ Dieser Auftritt habe geholfen, die JLU international sichtbarer zu machen. So wurden die Gießener direkt nach der Preisverleihung von US-Universitäten gefragt, wie man Kooperationen mit der JLU aufbauen könne. Zudem hofft Haas, dass die Studienreise helfe, das schlechte Image zu verbessern, das der Vertrieb bei vielen Studenten hat: „Vertrieb bedeutet anspruchsvolle Aufgaben und quasi eine Jobgarantie. Denn Unternehmen suchen händierend Talente mit Vertriebs-Know how.“ Insofern sei Haas sehr froh, dass er die Studienreise anbieten konnte. Sein besonderer Dank gelte dabei der Volksbank Mittelhessen, die seine Initiative finanziell unterstützt hat.

Informationen auch bei Jessica.Bogenhard@wirtschaft.uni-giessen.de



Freuen sich über ihre Erfolge: Prof. Dr. Alexander Haas, Benjamin Thielmann, Lena Schuwald, Myriam Reed, Lisa Kopp, Melanie Bowen, Desirée Jost, Christian Jung und Tam Ngo (von rechts).
Foto: Alexander Haas