

**A. Allgemeines****Ihre Antwort**

1. Wer veranstaltet die Fussball-WM 2006? \_\_\_\_\_
2. Wie viele Ausrichterstädte gibt es in Deutschland? \_\_\_\_\_
3. Wann beginnt und wann endet die WM 2006? \_\_\_\_\_
4. Wissen Sie, welche Spiele in Ihrer Nähe stattfinden? ja  nein
5. Wissen Sie, welche Mannschaften in Ihrer Nähe Quartier beziehen? ja  nein
6. Haben Sie sich schon bei Ihrer Stadt informiert, ob es ein städtisches WM-Aktionsprogramm geben wird? ja  nein
7. Wissen Sie, welche Aktionen vor und während der WM die anderen Unternehmen/Geschäfte in Ihrer Nähe planen? ja  nein

**B. Zielgruppen**

8. Denken Sie, dass die WM in Deutschland auch nicht ausgesprochene Fussball-Fans interessieren wird? ja  nein
9. Haben Sie sich mit Ihrer Kundschaft in jüngster Zeit schon einmal über das Thema „WM“ unterhalten und erste Reaktionen getestet? ja  nein
10. Können Sie einschätzen, ob während der WM viele ausländische Gäste in Ihrer Nähe Quartier beziehen werden? ja  nein
11. Haben Sie diesbezüglich schon Kontakt zu Tourismusverbänden, ortsansässigen Hoteliers o.ä. aufgenommen, die Ihnen nähere Auskunft geben können? ja  nein

**C. Werbung / Verkaufsförderung**

Haben Sie sich bereits mit **folgenden Fragen** intensiver befasst?

12. „...lässt sich unser Unternehmen/unser Angebot mit dem Thema „Fussball“ glaubhaft verknüpfen?“ ja  nein
13. „...wie können wir das Thema „Fussball“ möglichst effektiv in unserer Werbung und Verkaufsförderung umsetzen?“ ja  nein
14. „...durch welche neuen, ungewöhnlichen Ideen können wir uns dabei spürbar von unseren Wettbewerbern abgrenzen?“ ja  nein
15. „...wann sollten wir idealerweise mit den Massnahmen und Aktionen rund um das Thema Fussball beginnen?“ ja  nein
16. „...sind wir auch gerüstet für die „Vorfreude“ auf die WM?“ ja  nein



# Der große Firmen-Test



## D. Kundenservice

17. Sind Ihre Geschäftsräume / Werbemittel auch für internationale Gäste/Kunden geeignet? (mehrsprachige Prospekte, Displays, Plakate etc.) ja  nein
18. Können Ihre Mitarbeiter die zu erwartenden internationale Gästen/Kunden in ihrer Landessprache begrüßen/verabschieden? ja  nein
19. Sind Sie auf die Bezahlung mit ausländischer Währung vorbereitet? ja  nein
20. Dürfen Sie als besonderen Kundenservice Fernsehübertragungen von WM-Spielen live in Ihren Geschäftsräumen zeigen, sofern Sie kein Entgelt (Eintrittsgeld) dafür verlangen? ja  nein

## E. Recht

21. Dürfen Sie ohne Weiteres mit dem WM-Logo, dem WM-Pokal oder dem WM-Maskottchen werben? ja  nein
22. Sind dies die einzigen geschützten Marken der FIFA? ja  nein
23. Dürfen Sie problemlos im Rahmen eines Gewinnspiels WM-Tickets verlosen? ja  nein
24. Dürfen Sie Ihr Schaufenster/Ihre Geschäftsräume mit den Fussball-Trikots Ihrer Lieblingsmannschaft dekorieren? ja  nein
25. Welche Marketingmaßnahme ist rechtlich unproblematischer?  
 a) Entwicklung und Verkauf eines eigenen WM-Produktes (z.B. ein „WM-Auto“) a)  b)   
 b) Sonderangebote zur WM

## F. Organisation / Planung / Personal

26. Wissen Sie, wer seitens des Veranstalters Ihr offizieller Ansprechpartner für Fragen zur „WM“ ist? ja  nein
27. Sind Sie auf längere Öffnungszeiten vorbereitet? (Personalverfügbarkeit etc.) ja  nein
28. Wann ist der günstigste Zeitpunkt, geeignetes „Equipment“ (Dekoartikel zum Thema Fußball, Torwände für Events, Videobeamer für Live-Übertragungen etc.) zu mieten / zu kaufen?  
 a) möglichst frühzeitig, da begehrte Artikel wahrscheinlich schnell vergriffen (bzw. ausgebucht) sind a)  b)   
 b) möglichst erst kurz vor dem WM-Start, weil es dann vielleicht Preisnachlässe („Last-Minute“-Rabatte) gibt
29. Das WM-Motto lautet: „Die Welt zu Gast bei Freunden“. Haben Sie sich überlegt, wie Sie Ihre Mitarbeiter auf das Motto einstimmen und für ihre Einsatzbereitschaft (u.U. längere Arbeitszeiten, keine Zeit, die Spiele selbst anzusehen etc.) belohnen? ja  nein

**Testauflösung:**

1. FIFA / 2. 12 / 3. 9.6. - 9.7.2006 / 4. ja / 5. ja / 6. ja / 7. ja / 8. ja / 9. ja / 10. ja / 11. ja / 12. ja / 13. ja / 14. ja / 15. ja / 16. ja / 17. ja / 18. ja / 19. ja / 20. grundsätzlich ja; sollten Sie mit der Übertragung jedoch kommerzielle Interessen verknüpfen (z.B. Erhebung von Eintrittsgeldern, Einbindung von Sponsoren etc.), fallen Lizenzgebühren an; aber auch bei nicht-kommerziellen Veranstaltungen können Kosten, z.B. Gebührenzahlungen an die GEZ, auf Sie zukommen / 21. nein / 22. nein / 23. nein / 24. ja / 25. b / 26. ja / 27. ja / 28. a / 29. ja

**Ihr Ergebnis**

Geben Sie sich für **jede richtige Antwort einen Punkt**. Zählen Sie die Punkte zusammen. Der Punktestand sagt Ihnen, wie gut Ihr Unternehmen aktuell auf die WM 2006 vorbereitet ist.

- 24-26 Punkte:** Hervorragend! Sie sind bereits gut „gerüstet“. Halten Sie sich aber weiter auf dem laufenden.
- 19 bis 23 Punkte:** Sehr gut! Sie kennen sich aus und haben offensichtlich schon mit Ihren Planungen begonnen. Tipp: Holen Sie sich die fehlenden Informationen kurzfristig ein und beginnen Sie möglichst bald mit der Arbeit an den Details. Es ist nicht mehr viel Zeit bis zum ersten Anpfiff – und schliesslich können Sie auch die aufkeimende Vorfriede nutzen.
- 14 bis 18 Punkte:** Ihr Ergebnis ist nicht schlecht, aber Sie sind sich über Ihre Möglichkeiten noch nicht im klaren. Tipp: Gehen Sie die einzelnen Fragen nochmals durch und entscheiden Sie dann kurzfristig, ob und wie Sie das Thema „Fußball“ und „WM“ für Ihr Unternehmen nutzen können.
- unter 14 Punkte:** Auf ein Wort: Sie sind noch nicht fit für das Mega-Event 2006! Aber noch ist es nicht zu spät. Schauen Sie sich um, was bereits läuft und beginnen Sie möglichst bald mit den eigenen Planungen.

**Für alle, die mehr wissen wollen**

Wenn Sie mehr zum Thema „WM und Marketing“ wissen möchten, bieten Ihnen zum Beispiel folgende Webseiten interessante Informationen:

<http://fifaworldcup.yahoo.com>  
(Die offizielle Website WM 2006)

<http://www.dfb.de/dfb-team/nationalteam/okteam/info.php>  
(Informationen zum Organisationskomitee WM 2006)

<http://www.dfb.de>  
(Seite des Deutschen Fussball-Bund)

<http://www.wm2006.rlp.de/wm2006/broker.jsp> (WM-Portal Rheinland-Pfalz);

<http://www.wm2006.nrw.de/de/> (WM-Portal Nordrhein-Westfalen)

<http://www.bayern2006.de/home.htm> (WM-Portal Bayern)

<http://www.fifawm2006.stuttgart.de/> (WM-Portal Stuttgart)

<http://www.fussballland-bw.de/> (Site der Tourismus-Marketing GmbH Baden-Württemberg)

<http://www.wm-frankfurt-2006.de/> (WM-Seite der Stadt Frankfurt)

<http://www.hessen-wm2006.de/wm2006.html> (WM-Portal Hessen)

<http://fifawm2006.hamburg.de/> (WM-Portal Hamburg)

<http://www.berlin.de/fifawm2006/index.php> (WM-Informationen Berlin.de)

<http://www.fifawm2006.leipzig.de/> (WM-Portal Leipzig)

<http://www.wm2006.sachsen.de/25.php> (WM-Portal Sachsen)

<http://www.hannover.de/php/fifawm2006/news.php> (WM-Informationen der Stadt Hannover)

Auch für die übrigen WM-Städte bzw. -Regionen gibt es ähnliche Informationsangebote im Web, die wir hier leider nicht alle auflisten können.

<http://www.adcoach.de/Academy>

(u.a. Seminar zum Thema „Die Fußballweltmeisterschaft als Marketinginstrument“, z.B. in Frankfurt/M., Düsseldorf, München und Berlin)