Facetten der modernen Arbeitswelt

Interkulturelle Meetings

"Communication is key!", sagt man - doch kulturelle Unterschiede können die Kommunikation erschweren. Welche Fettnäpfchen gilt es zu vermeiden und was wird in geschäftlicher Kommunikation aus anderer kultureller Perspektive erwartet? Diese und weitere Fragen wurden bei unserem Showhouse Event diskutiert.

Henriett Stegink (Stegink Group)

Die Zukunft der Arbeit - wie die Generation Z den Arbeitsplatz prägt

Die Generation Z, aufgewachsen mit neuen Technologien, formt mit ihren Ansprüchen wie 4-Tage-Woche, Remote-Arbeit und Work-Life-Balance die heutige Arbeitswelt neu. Zudem prägen erhöhtes Nachhaltigkeitsbewusstsein und der Wunsch nach stetiger persönlicher Weiterentwicklung ihre Haltung. Auf unserem Event wurde deutlich, dass der Austausch zwischen den Generationen essentiell ist, um voneinander zu lernen.

Henriett Stegink unterstützt mit ihrem Team seit über 20 Jahren in der Aus- und Weiterbildung von technischem Fachpersonal. Für ein qualifiziertes Training ist sie die Expertin!

Sebastian Meier, Pascal Mack und Harald Bossmann (fion Steuer & Recht GmbH)

Remote Steuer- und Arbeitsrecht

Homeoffice, hybrides Arbeiten, reine Remotework, Workation - diese Themen gewinnen für Geschäftsführer*innen an Relevanz. Arbeitnehmer*innen wünschen sich Flexibilität, die nicht nur genaue Absprachen untereinander, sondern auch das Einhalten von arbeits - und steuerrechtlichen Bedingungen voraussetzt. Was gibt es beim Thema Doppelbesteuerung zu beachten? Was unterscheidet Homeoffice von mobilem Arbeiten?

fion ist der richtige Ansprechpartner für alle Fragen rund um Steuerberatung, Rechtsberatung und Wirtschaftsprüfung!

Meetingkommunikation weltweit

Wir haben wertvolle Tipps aus erster Hand erhalten, was es bei interkulturellen Meetings zu beachten gilt. Einen Überblick über die wichtigsten Erkenntnisse finden Sie hier!

Dr. Andrea Thürmer Leung (Dragon Business)

Deutschland - China

Strategie: Wer ein Meeting oder eine Verhandlung mit chinesischen Geschäftspartner*innen plant, sollte sich eine Strategie mit Alternativen zurechtlegen.
Hierarchie: In China gibt es strengere Hierarchien als in Deutschland. Das zeigt sich beispielsweise in der Begrüßung und der Sitzordnung.
Kommunikation: Anders als in Deutschland wird in China indirekt kommuniziert. Beispielsweise bestätigen ein Nicken und ein "Ja" nur, dass die Aussage beim Gegenüber angekommen ist.
Generell gilt: Chines*innen sind harte Verhandlungspartner*innen und sie erwarten dasselbe auch von ihrem Gegenüber.

Dr. Andrea Thürmer Leung, hat über 20 Jahre Erfahrung im Management und Training in Hong Kong und bietet interkulturelle Seminare zur chinesischen Businesskultur an.

Andreas Heine (BVMW e.V.)

Deutschland - USA

Hierarchie: In den USA sind die Hierarchien flach. Das zeigt sich unter anderem daran, dass sich jede*r duzt - egal, wo die andere Person in der Unternehmenshierarchie steht.
Umgangsform: Der Umgang miteinander ist sehr höflich, da niemand anecken möchte.
Smalltalk: Auch in den USA beginnt ein Meeting oft mit einem kurzen, unverfänglichen Gespräch über die Familie, Sport oder das Wetter; politische oder religiöse Themen werden vermieden.
Keine Zeitverschwendung: Es gilt die Devise "don't waste my time" - in Meetings mit amerikanischen Unternehmen kommt man schnell zum Punkt. Denn Zeit ist Geld.

Andreas Heine lebt und arbeitet seit 2001 in den USA und ist darauf spezialisiert, deutsche Unternehmen bei ihrer Nordamerika-Expansion zu unterstützen.

Daniel Raja (BVMW e.V.)

Deutschland - Indien

Vorbereitung: In Indien gibt es steile Hierarchien, deshalb ist es wichtig zu klären, wer der*die Entscheidungsträger*in ist.
Small Talk: Persönliche Gespräche zu Beginn eines Meetings helfen, Vertrauen und Verständnis aufzubauen. Mögliche Themen sind die Familie, das Wetter oder die eigene Kultur.
Kommunikation: Bei beruflichen Beziehungen bevorzugen Inder*innen eine indirekte Kommunikation. Es hilft den Kontext des Gesagten - also Gestik und Mimik - zu beachten.
Transkript: Um Klarheit zu schaffen, können die Kernpunkte eines Meetings noch einmal schriftlich festgehalten und mit dem Gegenüber abgegleichen werden.

Daniel Raja betreut seit 2010 als Unternehmensberater deutsche und indische Unternehmen beim Eintritt in den jeweils anderen Markt.

Diana Ibrahim (BVMW e.V.)

Deutschland - Nahost

Konservatismus: Vor allem in den Golfstaaten sind die Ansichten konservativer als bei uns. Es kann beispielsweise sein, dass die Redner*innen ihre Kamera ausgeschaltet lassen.
Begrüßung: Smalltalk und die richtige Begrüßung sind als Einstieg unerlässlich. Politische und religiöse Themen sind tabu.
Kommunikation: Der schriftliche und persönliche Austausch ist formell. Es wird Wert auf die Hierarchie und die Titel gelegt.
Auftreten: Es gilt das Sprichwort "Kleider machen Leute". Mimik und Gestik sollten freundlich und einander zugewandt sein.
Kulturelle Norm: Respekt gegenüber dem Ramadan und seinen Herausforderungen sind im interkulturellen Austausch wichtig.

Diana Ibrahim ist für den BVMW als Referentin im Bereich Außenwirtschaft der Arabischen Länder tätig und hilft deutschen Firmen beim Markteintritt in Katar.

Tipp: Das Kultusministerium in Berlin veröffentlicht jedes Jahr einen interkulturellen Kalender, auf dem Sie die Feiertage aller Kulturen auf einen Blick sehen können. So behalten Sie den Überblick über wichtige Termine Ihrer Geschäftspartner*innen. Sie finden alle Infos dazu hier: https://www.berlin.de/lb/intmig/service/publikationen/interkultureller-kalender/

Henriett Stegink
Stegink Group

www.steginkgroup.de
h.stegink@steginkgroup.de
Henriett Stegink auf LinkedIn

Sebastian Meier
Pascal Mack
Harald Bossmann
fion Steuer & Recht GmbH

www.fion.team
info@fion.team

Dr. Andrea Thürmer Leung
Dragon Business

www.dragonbusiness.de
mail@dragonbusiness.de
Dr. Andrea Thürmer Leung auf LinkedIn

Andreas Heine
BVMW e.V.

andreas.heine@bvmw.de
Andreas Heine auf LinkedIn

Daniel Raja
BVMW e.V.

daniel.raja@bvmw.de
Daniel Raja auf LinkedIn

Diana Ibrahim
BVMW e.V.

diana.ibrahim@bvmw.de

metanoy + klartext