

## REGIONALGRUPPE NIEDERSACHSEN

## KARRIEREMANAGEMENT IM WANDEL DER ZEIT

Die beruflichen Karrieren wandeln sich. Wie ein Karrieremanagement vorgenommen werden kann, stellte Marc Merchel, Leiter der Niederlassung Hannover des Personalberatungsunternehmens von Rundstedt, auf Einladung der Regionalgruppe Niedersachsen an einem Vortragsabend am 13. Oktober 2011 in Lehrte dar.

Während in früheren Jahren der berufliche Aufstieg eher als sog. Kaminaufstieg über die typischen Karrierestufen wie z.B. Gruppenleiter, Abteilungsleiter, Filialleiter, Regionalleiter etc. und zugleich über die zunehmende Dauer der Unternehmenszugehörigkeit erfolgte, wurde das berufliche Karriereumfeld schließlich von einer Reduzierung der Hierarchiestufen geprägt, wodurch weniger Aufstiegsmöglichkeiten in den Unternehmen bei einer gleichzeitig zunehmenden Leitungsspanne bestanden. Hierbei setzte sich das sog. Jobhopping als Karriere- und Aufstiegsweg durch.

Im heutigen beruflichen Umfeld sind neue Trends spürbar: Aus dem demografischen Wandel erfolgt ein Fachkräftemangel. Auch bewerberseitig sind inzwischen andere Ansprüche zu vernehmen; nicht mehr die bloße berufliche Karriere steht im Vordergrund, sondern auch der Ausgleich hierzu mit Familie und Freizeit wird bedeutungsvoller (Work-Life-Balance). Hieraus müssen die Unternehmen nun auch andere Strategien verfolgen, nicht nur um neue Bewerber für vakante Stellen zu bekommen, sondern auch, um die vorhandenen Beschäftigten im Unternehmen zu halten. Eine Methode hierzu ist das Talentmanagement, zudem ist auch die Rückkehr zu den bereits erwähnten Kaminaufstiegen zu erwarten.

Den zunehmenden Karrieremöglichkeiten des Arbeitsmarktes steht eine heterogene Motivationsstruktur der Beschäftigten gegenüber. Die Fachkräfte sehen nicht immer mehr den Aufstieg in andere Hierarchieebenen als erstrebenswert an, sondern erkennen möglicherweise die sog. Expertenlaufbahn als den für sie geeigneteren Weg.

Weitere Entwicklungen in der Arbeitswelt lassen eine deutlich zunehmende Komplexität erkennen; Berufsbilder verändern sich, neben den bisherigen Ausbildungsberufen entstehen zahlreiche weiterent-

wickelte Tätigkeiten (z.B. Key Account Manager), flexiblere Organisationsstrukturen mit wechselnden Projektteams, Zunahme an befristeten Arbeitsverträgen, erfolgsabhängige Vergütungen. Hierdurch wächst jedoch auch die Selbstverantwortung jeder Fach- und Führungskraft, nicht nur ihre berufliche Karriereplanung selbst organisieren zu können, sondern

auch ihre persönliche Karriere- und Lebensplanung tatsächlich aktiv vornehmen zu müssen.

Abschließend erhielten die Teilnehmer hierzu einen Einblick in die verschiedenen Facetten der Personalberatung, mit denen ein Ratsuchender den Weg in seine berufliche Entwicklung zurückfinden kann. — *Frank P. Haupe*

## VERSTEHE EINER DIE ASIATEN!

## WAS KANN MAN IM ASIENGESCHÄFT FALSCH ODER BESSER MACHEN?

Aufgrund der stetig wachsenden wirtschaftlichen Bedeutung Asiens und insbesondere der Region Ostasiens wollen immer mehr Unternehmen ins Asiengeschäft einsteigen oder ihre bestehenden Aktivitäten in der Region ausbauen. Nach sorgfältiger Marktrecherche, Auswahl von Partnern und Anfertigung von Businessplänen werden Mitarbeiter oft ohne ausreichende Vorbereitung in die Region versetzt. In anderen Fällen mischen heimische Manager mit ihrer Deutschland-/Europaerfahrung in gutem Glauben intuitiv im Geschäft mit asiatischen Geschäftspartnern mit. Fehlende Erfahrung und Selbstüberschätzung führen dazu, dass aus Mangel an Verständnis für die Region erfolglose Geschäfte an der Tagesordnung sind. Dabei sind viele dieser Probleme mit geringem Aufwand und in kurzer Zeit vermeidbar.

Fragen aus dem Tagesgeschäft, die entscheidend sein können für den geschäftlichen Erfolg. Gerd Schneider zeigte die Wege auf, in Asien sicher aufzutreten und



*Gerd Schneider berichtete über das Asiengeschäft.*

Im Rahmen einer weiteren Vortragsveranstaltung der Regionalgruppe Niedersachsen am 3. November 2011 wurde dieses Themenfeld eingehend untersucht. Dipl.-Kfm. Gerd Schneider, Gründer und Inhaber des Beratungsunternehmens ACCENTA ASIA, Köln, informierte im Rahmen der Vortrags- und Diskussionsveranstaltung die anwesenden Mitglieder über alle Facetten interkultureller Vorbereitung und den Geschäftserfolg in Asien. Die geschäftlichen und privaten Gepflogenheiten sind derart unterschiedlich, dass Fettnäpfchen überall bereitstehen: Muss ich mich in Japan wirklich am Karaoke singen beteiligen? Welche Rolle spielt der gemeinsame Alkoholgenuß? Abends möchte man sich lieber die asiatische Metropole ansehen und schlägt das Angebot zum Geschäftsessen aus – ein Fehler?

damit vor Ort effektiv und kosteneffizient Geschäfte zum Erfolg führen zu können. Die einzelnen Teilnehmer berichteten im Rahmen von Diskussionsbeiträgen ebenfalls über ihre Erfahrungen im Asiengeschäft, so dass sich eine rege Diskussion über den „typischen Chinesen oder Japaner“ entwickelte.

Im Anschluss an den Vortrag informierte Rechtsanwalt Michael Krekels die Mitglieder noch über die aktuellen Entwicklungen und Aktivitäten des Verbandes und stand für weitere Fragen zur Verfügung. Alle Beteiligten waren sich einig, dass es sich um einen sehr gelungenen Vortragsabend handelte. —

*Stephan Prüser*