

#2022 Vol. 001

GERMANISTIK...

und Dann?

- Open - ▶

GDUFS

Berufsperspektiven
für
chinesische
Germanistikstudierende



VORWORT

Ob als Marketingmanagerin für Übersee, Zollfachangestellte, Versicherungsberater oder Deutschlehrer – die Berufsaussichten für chinesische Germanistikabsolventen sind vielseitig. Und genau darin liegt die Herausforderung! Wie erkennt man seine beruflichen Stärken? Wie schärft man bei einem so generalisierten Studium, wie der Germanistik sein berufliches Profil? Welche Möglichkeiten, Chancen und Herausforderungen hält der Arbeitsmarkt für chinesische Germanistikstudierende bereit? Und schließlich: Wer könnte auf diese Fragen besser eine Antwort finden, als die Germanistikstudierenden selbst?

Der dritte Jahrgang der Deutschabteilung der GDUFS sammelte daher im Sommersemester 2022 Antworten. Entstanden sind zehn Interviews mit Unternehmensgründern, Teamleiterinnen und Berufseinsteigern – hauptsächlich ehemalige Germanistikstudierende, die heute in ganz unterschiedlichen Branchen tätig sind. In dieser Broschüre erzählen sie von ihrem individuellen Karriereweg, schenken Einblicke in den Arbeitsalltag und teilen wertvolle Tipps für den Berufseinstieg.

Lassen Sie sich inspirieren!

Wir wünschen viel Spaß beim Lesen
und viel Erfolg für den Berufsweg



Katharina Eberle
(Projektleiterin und DAAD-Lektorin der GDUFS)

Disclaimer: Für die bessere Lesbarkeit wird nachfolgend die grammatisch männliche Form gewählt, welche jedoch alle Geschlechter miteinschließt.

前言

无论是海外市场经理、海关职员、保险顾问，还是德语教师——中国的德语专业毕业生有着广泛的职业前景。然而这正是挑战所在！如何认识到自己专业的优势？如何在专业学习中——譬如德语专业——找到属于自己的职业未来？对于学习德语的中国学生来说，当下的就业市场面临着哪些机遇和挑战？最后：比起德语专业的学生，谁会对这些问题有着更清晰的认识呢？

广东外语外贸大学德语系的大三学生们在2022学年夏季学期收集了这些问题的答案。他们采访了十位社会各界人士，其中有公司创始人、团队领导，也有职场新手。这些受访者主要是前德语学习者，现活跃于不同的行业。在这本手册中，他们探讨了各自的职业道路，分享了对日常工作生活的见解，并提供了初入职场的宝贵建议。

愿您能得到启迪！

希望您享受阅读过程
祝您事业顺利



Katharina Eberle
项目负责人
广东外语外贸大学DAAD讲师

INHALTSVERZEICHNIS

Berufseinstieg in eines der größten und erfolgreichsten Unternehmen der Region	1
„Ich lege mehr Wert auf Persönlichkeit, als auf akademische Leistung“	7
Unternehmensgründung direkt nach dem Studium – Empfehlenswert?	11
„Ich war auf der Suche nach einem Job, der besser zu mir passte und gab meine gut bezahlte Stelle bei der Bank auf“	14
„Für die Zukunft sehe ich Weiterentwicklungsmöglichkeiten für unser Unternehmen auf dem deutschen Markt“	17
„Germanistikstudierende haben große Vorteile“	20
Als Germanistikabsolvent zur größten und bekanntesten Versicherung Deutschlands	23
Als Berufseinstiegerin im digitalen Marketing	26
Deutschlehrer an einer Privatschule	28
Über Vielfalt und kulturelle Unterschiede im Arbeitsalltag	32



Quelle: Pixabay

Berufseinstieg in eines der größten und erfolgreichsten Unternehmen der Region

*Das Interview führten Lao Zhuohui, Peng Chunying,
Zhu Ruotong und Pan Mengyao*

Wie der Einstieg in eines der größten, wichtigsten und mehrfach ausgezeichneten (Top Ten Foreign Invested Enterprises und Advanced Enterprise im High-Tech Export) Unternehmen Südkinas gelingt erzählt Frau Zhou im Interview. Sie teilt hilfreiche Bewerbungstipps, berichtet von den Vorteilen großer Unternehmen und erzählt von ihren bisherigen Herausforderungen auf der Jobsuche.

Frau Zhou arbeitet als Zollspezialistin bei Wistron Zhongshan Co., Ltd.. welches sich in Zhongshan (Guangdong) befindet, eine Gesamtinvestition von 205 Millionen US-Dollar, einer Campusfläche von 366.000 Quadratmetern und einer Belegschaft von 20.000 Mitarbeitern umfasst. Die Muttergesellschaft, die Wistron Corporation, wurde 1988 gegründet und ist auf den Informations- und Kommunikationssektor spezialisiert. Zu den Kunden des Unternehmens gehören die acht größten IT-Unternehmen der Welt. Wistron stellt hauptsächlich Satellitenempfänger, Spielkonsolen, LCD-Monitore, LCD-Fernseher, Server, Computer her, die in der ganzen Welt (USA, Europa, Naher Osten, Südostasien) verkauft werden.

周女士在一家制造业公司当关务，工作内容是处理进出口相关的文件，如报关与报税等。这份工作比较符合她的心理预期，因为工作压力较小。她认为，凭借德语本科生的专业能力，去一般的中小企业毫无问题，但是如果想去大公司，可能需要在德语上付出更多的努力。而她也建议德语学生尽量进大公司实习或者工作，因为大公司有非常完善的培训体系，在其中能学到许多其他实用的知识，比如说贸易方面的知识。这对在大学主攻德语的学生们是非常有用的累积。

Frau Zhou, Glückwunsch - Sie haben es in ein sehr erfolgreiches Unternehmen geschafft! Welche Bewerbungstipps haben Sie?

Frau Zhou: Zunächst einmal müssen Sie ein umfassendes Verständnis des Unternehmens haben, das heißt, Sie müssen wissen, was das Hauptgeschäft des Unternehmens ist. Wie groß ist ihr Umfang? Um welche Art von Unternehmen handelt es sich, z. B. um ein privates Unternehmen, ein von Geschäftsleuten aus Hongkong, Macao und Taiwan investiertes Unternehmen oder ein ausländisches Unternehmen? Dann müssen Sie die Stellenanforderungen in der Stellenausschreibung sorgfältig lesen und analysieren, welche Bedingungen Sie erfüllen können und welche nicht. Ich empfehle Ihnen das Wechat-Programm „kanzhun.com“, das viele Ratschläge für die Vorbereitung von Interviews gibt.

Welche Ratschläge können Sie uns geben?

Frau Zhou: Das Wichtigste beim Vorstellungsgespräch ist Selbstvertrauen! Lächeln und halten Sie Blickkontakt. Überlegen Sie sich zum Beispiel vorbereitend Fragen, die man Ihnen stellen könnte.

... und wenn man eine Antwort mal nicht weiß?

Frau Zhou: Ich würde vorschlagen, wahrheitsgemäß zu antworten, dass Sie die Antwort nicht wissen. Wenn Sie vage antworten oder ein wenig übertreiben, kann es sein, dass nachgefragt wird. Betonen Sie jedoch, dass Sie bereit sind, sich dieses Wissen anzueignen, Sie zum Beispiel Bücher kennen, mit denen Sie lernen wollen. Mit anderen Worten: Sie müssen nur zeigen, dass Sie die Stelle ernsthaft wollen und dass Sie bereits einige Kenntnisse für die Stelle haben.

Können Sie uns noch mehr Einblicke über den Bewerbungsprozess bei der Firma schenken?

Frau Zhou: Mein Vorstellungsgespräch lief so ab: Die erste Runde war ein Englischtest am Computer, ähnlich der CET-4 und CET-6. Normalerweise durchläuft man zwei Gesprächsrunden und zwar auf Englisch mit dem Abteilungsleiter. Da es sich bei der Stelle, für die ich mich beworben

hatte, jedoch um eine Stelle im Reservekader handelte, fügte der Generaldirektor in der letzten Runde ein Gespräch hinzu. Die Gespräche waren sehr angenehm. Die wichtigsten Fragen waren: Was sind Ihre Stärken und Schwächen? Wie sieht Ihre Karriereplanung aus? Wollen Sie wirklich in dieser Branche arbeiten? Werden Sie sich langfristig in Zhongshan niederlassen?

Was sind die akademischen Anforderungen? Sind schlechte Noten ein Grund, um von der Personalabteilung direkt aussortiert zu werden?

Frau Zhou: Ich denke, das hängt vom Unternehmen ab. Ich glaube nicht, dass mein Unternehmen viel Wert auf die Exzellenz meiner Universität legt, aber natürlich kann es ein Vorteil im Vergleich zu anderen Bewerbern sein. Die Universitätsstudenten in Zhongshan sind nicht so qualifiziert, wie die in Guangzhou.

Haben Sie im Beruf viel mit Deutsch zu tun?

Frau Zhou: Nein, ich bin Zollspezialistin und meine Aufgabe ist es, Ein- und Ausfuhrdokumente zu bearbeiten. Ich befindet mich noch in der Ausbildungphase und werde jeden Tag in unterschiedlichen Themenbereichen, wie zum Beispiel internationale Handelspraktiken, internationale Handel- und

Zollabfertigungsverfahren, Frachtversicherung, unterrichtet.

Entspricht dieser Job Ihren Erwartungen?

Frau Zhou: Ja, warum? Mir war es wichtig keine marketingbezogene Arbeit zu machen. Für den Bereich Marketing und Werbung bin ich ungeeignet. Dafür braucht man Kreativität und eine starke Widerstandsfähigkeit gegen Druck. Ich bin also ganz froh, dass mir eine Stelle angeboten wurde, die nichts mit Marketing, aber dafür mit Englisch zu tun hat.

Waren Sie ursprünglich auf der Suche nach einem Job mit Deutschbezug?

Frau Zhou: Es ist nicht so, dass ich nichts mit Deutsch zu tun haben wollte, aber wenn wir realistisch sind, liegen 95 % der Jobs mit Deutschbezug im Marketing oder im Kundenservice.

Was sind die Vorteile großer Unternehmen?

Frau Zhou: Von der Büroausstattung bis hin zu den wöchentlichen Führungs-treffen, ist meine Firma nicht mit kleinen oder mittleren Unternehmen vergleichbar. Ich hatte zuvor bereits in zwei Unternehmen ein Praktikum absolviert und im Vergleich dazu hat ein großes Unternehmen, wie das unsere, sehr gut entwickelte Abläufe, so dass ich immer genau weiß, was ich zu tun habe. Das Unternehmen bietet ein umfangreiches

Ausbildungsprogramm für neue Mitarbeiter, das genau festlegt mit welchem Kollegen an welchem Tag gearbeitet und welche Inhalte wie lange unterrichtet werden. Das gibt mir das Gefühl, vom Unternehmen geschätzt und gefördert zu werden.

In den letzten Jahren waren viele Lebens- und Arbeitsbereiche von der Pandemie betroffen. Auch Ihr Unternehmen?

Frau Zhou: Finanziell geht es uns gut, es könnte jedoch zu einem leichten Rückgang des Auftragsvolumens kommen. Da wir aber ein sehr großes Unternehmen mit langjähriger Erfahrung sind, sind die Auswirkungen auf den Einzelnen relativ gering.

Würden Sie Germanistikstudierenden generell eine Bewerbung bei Wistron bzw. in Ihrer Branche empfehlen?

Frau Zhou: Das hängt von den persönlichen Interessen ab. Sind Sie bereit, sich beruflich zu verändern?



Quelle: Pixabay

Studierende die nicht stark belastbar sind, die Beruf und Privatleben unter einen Hut bringen wollen, kann ich meinen Beruf empfehlen, da er nicht sehr stressig ist. Die Voraussetzung ist natürlich, dass Sie nicht den Wunsch haben, viel Geld zu verdienen. Wenn Sie viel Geld verdienen wollen, kommen Sie nicht in unsere Branche.

Was sind die größten Hindernisse, basierend auf Ihren eigenen Erfahrungen, auf die Germanistikstudierende im Bewerbungsprozess stoßen?

Frau Zhou: Das größte Hindernis bin ich selbst, weil ich im Studium nicht genug gelernt haben. Ich habe mich für einige deutschbezogene Stellen beworben, habe aber den schriftlichen Test nie bestanden. Wenn Sie also weiterhin einen Job auf Deutsch suchen, geben Sie nicht auf, aber lernen, üben und lesen Sie viel. Je größer und wichtiger das Unternehmen, desto anspruchsvoller ist es!

Können Sie von weiteren Herausforderungen berichten?

Frau Zhou: Es war Ende September, als BYD an unsere Uni kam, um Bewerber zu rekrutieren. Ich bewarb mich, war mir über die Richtung der Stelle aber nicht im Klaren. Ich dachte nur, dass das Gehalt im Auslandsvertrieb recht hoch sei und habe mich daher dafür entschieden. In der Stellenbezeich-

nung stand nur „Verkauf“. Nach dem Vorstellungsgespräch war ich schließlich nicht mehr bereit, im Ausland zu verkaufen. Ich war mir nicht sicher, ob ich für den Verkauf in Übersee oder im Inland eingesetzt werden würde. Das hatte ich davor nicht bedacht. Hätte ich mich direkt auf andere Positionen, wie Projektmanagement beworben, hätte ich das Angebot angenommen. Das war mein erstes Jobangebot, aber ich habe es abgelehnt. Dann bekam ich ein zweites Angebot: Damals unterzeichnete ich einen Vertrag mit Guangzhou Fiyaland Technology Co., Ltd. als Trainee im Marketingmanagement für Übersee.

... im Bereich Marketing?

Frau Zhou: Ja, Sie kennen das Traineekonzept im Management?

Nein...

Frau Zhou: Ein Management-Trainee ist im Reservekader des Unternehmens, d. h. es stellt speziell Hochschulabsolventen ohne Erfahrung ein und lässt diese sechs Monate auf verschiedenen Positionen rotieren, um anschließend festzustellen, wer für welche Position am besten geeignet ist. Dabei lernt man viele Richtungen kennen, wie zum Beispiel das Auslandsmarketing, KOL-Operationen im Ausland, Vertrieb in Übersee und viele mehr...



Quelle: Pixabay

Warum haben Sie auch diesen Job abgelehnt?

Frau Zhou: Ich lehnte nicht ab! Ich war eigentlich sehr zufrieden., das Gehalt lag bei ca. 8.000 RMB pro Monat ziemlich hoch, die Lage des Arbeitsplatzes war gut... Ich unterschrieb den Arbeitsvertrag und sollte im Juli anfangen. Mitte April erhielt ich plötzlich einen Anruf von der Personalabteilung: Der Umsatz des Unternehmens im ersten Quartal lief aufgrund des Konfliktes zwischen Russland und der Ukraine sehr schlecht und einige Trainees mussten entlassen werden – so auch ich.

Gab es eine Entschädigung für den Vertragsbruch?

Frau Zhou: Ich bekam 3.000 RMB. In diesem Jahr gab es einige solcher Fälle. Freunden von mir wurde ebenfalls der Vertrag gekündigt. Mein Rat ist also, nicht alles auf eine Karte zu setzen. Sie sollten nicht Ihre ganze

Energie in ein einziges Unternehmen stecken, auch wenn Sie bereits eine Stelle unterschrieben haben, bewerben Sie sich aktiv bei anderen Unternehmen, um im besten Fall mehrere Angebote zu haben. Versuchen Sie außerdem ein großes Unternehmen mit mehr als 1.000 Mitarbeitern auszuwählen. Ich glaube, das Unternehmen war damals nur 500 oder 600 Mitarbeiter groß.

... weitere Tipps?

Frau Zhou: Nehmen Sie zu Beginn auch Stellen in niedrigeren Positionen oder mit geringerem Gehalt an, wenn es sich um ein großes bekanntes Unternehmen handelt. Denn dort kann man durch die umfassenden Ausbildungssysteme viel lernen. Wissen ist wertvoller als das Gehalt! Schließlich haben wir Germanistikstudierenden oft keinerlei Berufserfahrung und lernen nur eines: die Sprache! Wir haben aber keine Ahnung vom Handel oder anderen Dingen.

„Ich lege mehr Wert auf Persönlichkeit, als auf akademische Leistung“

Unternehmensgründerin Zhang Xiaojuan im Gespräch

Das Interview führten Liu Dongqian, Qiu Yusang, Xu Yuanhuan

Wir trafen Zhang Xiaojuan, welche Guangdong Chinese Hanlin Mansion Media Co., Ltd 2021 gründete. Das Unternehmen hat seinen Sitz im Stadtzentrum Guangzhous und ist auf den Verkauf von audiovisuellen Systemen, Dia-Projektoren, auf den Import und Export von Waren und Technologien sowie auf Systemintegrationsdienste für Anwendungen der künstlichen Intelligenz spezialisiert. Im Interview erzählt uns die Geschäftsführerin, welche Voraussetzungen man erfüllen muss, um von Ihr eingestellt zu werden.

Wie kamen Sie zur audiovisuellen Industrie und warum gründeten Sie Ihr Unternehmen in Guangzhou?

Herr Zhang: Im zweiten Jahr meines Masterstudiums überlegte ich bereits, in welcher Branche ich nach meinem Abschluss arbeiten wollte, und untersuchte mehrere Branchen, darunter Altersvorsorge, Medizin, Audio, LED und Automobil. Nachdem ich einige Datenanalysen und Marktforschungen durchgeführt hatte, war ich der Meinung, dass die audiovisuelle Industrie sehr aussichtsreich sei.

Darüber hinaus ist die Provinz Guangdong das am dichtesten besiedelte Gebiet Chinas für professionelle Audioproduktion und -vertrieb. Die Stadtregierung von Guangzhou fördert zudem die Entwicklung von Audiounternehmen, so dass der Markt große Perspektiven bietet. Nach einem Vergleich der Bevölkerungszahl, des Konsumpotenzials und der Marktröße bin ich der Meinung, dass die Greater Bay Area eine gute Plattform für die Audiobranche ist, weshalb ich mich für die Gründung meines Unternehmens in Guangzhou entschieden habe.

Welche Art von Vorarbeit haben Sie, neben der erwähnten Datenanalyse und Marktforschung, geleistet? Haben Sie einen Masterabschluss, der Sie auf die Unternehmensgründung vorbereitet?

Frau Zhang: Gute Vorbereitung ist wichtig. Leidenschaft alleine reicht nicht, man muss die Branche gut kennen, über Berufserfahrung und Kontakte verfügen. In meinem Master erwarb ich zudem Kenntnisse in den Bereichen Finanzbuchhaltung, Steuern, Unternehmensführung und Marketing – alles wichtige Kenntnisse für das Management und die Führung eines Unternehmens.

Ihr Unternehmen ist noch sehr jung. Wie setzt sich das Team zusammen?

Frau Zhang: Ursprünglich war geplant, ein Team für Außenhandel mit Hochschulabsolventen zu gründen. Deren Fluktuationsrate war jedoch sehr hoch (sie wechselten oft ihren Arbeitsplatz), so dass wir einige Teilzeitstudierende und ausländische Studierende, die in China studieren, eingestellt haben. Wir sind jetzt ein Team von 18 Personen.

Warum wollten Sie ein Team für Außenhandel gründen?

Frau Zhang: Erstens, weil das Land eine Reihe einschlägiger politischer Strategien und Maßnahmen eingeführt hat, wie zum Beispiel die intensive



Quelle: Pixabay

Förderung des Aufbaus der Guangdong-Hong Kong-Macao Bay Area und des Aufbaus der neuen Seidenstraße, die ein hochwertiges Umfeld für Außenhandel bieten. Zweitens, weil ich seit 19 Jahren im Außenhandel tätig bin, viel Erfahrung und ein großes Netzwerk im Außenhandel, ein umfassendes Verständnis der Branche und des ausländischen Marktes mitbringe.

Auf welche Schwierigkeiten stoßen Sie bei Ihrer Arbeit?

Frau Zhang: Wir arbeiten besonders effizient, so dass das Arbeitstempo sehr hoch ist. Ich bin jeden Tag sehr beschäftigt, muss mich mit Lieferanten, Quittungen und Kundengesprächen und anderen Angelegenheiten befassen, manche

Angelegenheiten müssen nach Feierabend oder am Wochenende gelöst werden. Da ich im Außenhandel tätig bin, muss ich aufgrund der Zeitverschiebung jeden Tag lange aufbleiben, um die Arbeitszeiten der ausländischen Kunden einzuhalten und rechtzeitig auf deren E-Mails zu antworten und Bestellungen zu bearbeiten.

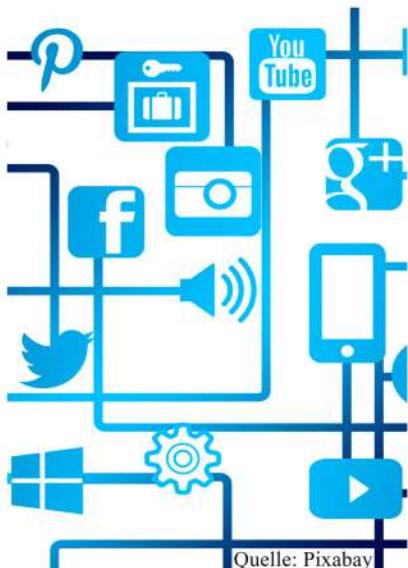
Was ist das Interessante an der Arbeit in der Außenhandelsbranche?

Frau Zhang: Ich habe Kunden aus der ganzen Welt und in der Kommunikation mit ihnen lernte ich viel über die unterschiedlichen Geschichten und Bräuche der einzelnen Länder. Ich traf einige sehr interessante Kontakte, die zum Teil zu Freunden wurden.

Sie haben erwähnt, dass einige der von Ihnen eingestellten Hochschulabsolventen oft den Arbeitsplatz wechselten. Welche Voraussetzungen müssen Hochschulabsolventen erfüllen, wenn Sie in Ihr Unternehmen eintreten wollen? Wen stellen Sie ein?

Frau Zhang: Ich lege mehr Wert auf Persönlichkeit und Lernfähigkeit, als auf akademische Qualifikationen. Gutes Englisch ist die wichtigste Voraussetzung für ein Außenhandelsunternehmen, um effektiv mit den

Kunden kommunizieren zu können, weitere Sprachen sind von Vorteil. Neben Fremdsprachenkenntnissen müssen Sie auch Grundkenntnisse im Außenhandel und in Computersoftwaren haben. Was die Softskills betrifft, so mag ich vor allem Menschen, die bodenständig sind und es nicht eilig haben Karriere zu machen. Es ist unrealistisch, in kurzer Zeit viel Geld verdienen zu wollen. Wer mit solchen Vorstellungen zu uns kommt, ist nicht geeignet. Wählen Sie einen Beruf und bleiben Sie dabei. Ich habe viele Menschen erlebt, denen schnell die Lust an der Arbeit fehlt. Sie bleiben nicht lange bei einem Unternehmen, kündigen und wechseln zum nächsten Unternehmen. Häufiges Wechseln des Arbeitsplatzes ist sowohl für den Einzelnen als auch für das Unternehmen ein Verlust. Wichtige Eigenschaften sind





Quelle: Pixabay

Geduld und Verantwortung gegenüber den Kunden und der Arbeit, aufmerksam und zuverlässig zu sein und den Kunden bei der Lösung ihrer Probleme zu helfen. Die Fähigkeit, aus eigenem Antrieb Neues zu lernen, sich weiterzubilden und mit der Zeit zu gehen, um letztendlich noch kundenfreundlicher zu werden, ist entscheidend.

Möchten Sie Ihr Unternehmen in Zukunft auf den deutschsprachigen Markt ausweiten?

Frau Zhang: Ich weiß zu wenig über den deutschsprachigen Markt, außerdem ist dieser recht klein. Das Unternehmen plant als nächstes eine spanische Website für den grenzüberschreitenden E-Commerce einzurichten.

Haben Sie zum Schluss einen Rat für die Jobsuche für uns Germanistik-studierende?

Frau Zhang: Ich war schon mehrmals in Deutschland und die meisten Deutschen sprechen sehr gut Englisch. Ich habe keine Probleme mich mit deutschen Kunden auf Englisch zu verständigen. Daher sollte Englisch für Sie genauso wichtig sein, wie Deutsch. Außerdem rate ich Ihnen, Ihre kurz-, mittel- und langfristige Karriere so früh wie möglich zu planen. Unterhalten Sie sich mit Ihren Kommilitonen über ihre Karrierepläne, um sich gegenseitig zu inspirieren, legen Sie Ihre Richtung fest. Finden Sie Ihre persönlichen Stärken und Talente heraus, um einen Job zu finden, der zu Ihnen passt!

张晓娟女士是广东翰林苑文化传播有限公司的创始人。早在创业之前，她就在外贸行业工作了19年，累积了丰富的工作经验以及人脉。这些都是她创业必不可少的资本。在招聘方面，她认为比起学历，更重要的是应届生的个人品质与学习能力，不仅硬实力要过关，也要脚踏实地，不好高骛远。在就业方面，她也对德语专业的学生们也提出了两点建议，一是学习德语的同时不要荒废了英语，二是需要尽早做好长中短期的职业规划。

Unternehmensgründung direkt nach dem Studium – Empfehlenswert?

*Das Interview führten Wei Tianling, Lin Yurou,
Wu Yuanlin und Dong Zimin*

Das von Herrn Liu geführte Technologieunternehmen wurde 2017 gegründet und befindet sich in Dongguan. Das Hauptgeschäft des Unternehmens ist die Herstellung von Halbleitern und medizinischen Geräten, die Hauptkunden kommen aus Europa, den USA und China. Wir sprachen mit dem Geschäftsführer Herrn Liu übers Gründen, Chancen und Tipps für Germanistikabsolventen.

Erzählen Sie uns von Ihrem Karriereweg!

Herr Liu: Ich beschloss, mein eigenes Unternehmen zu gründen, sobald ich mein Studium abgeschlossen hatte. Denn zu unserer Zeit standen wir nach dem Abschluss des Studiums unter Druck, einen Arbeitsplatz zu finden und entschieden uns für einen Beruf, um über die Runden zu kommen. Heutzutage haben die Menschen dank besserer Lebensbedingungen und Ressourcen mehr Möglichkeiten und können ihren Träumen nachgehen.

Was raten Sie Studierenden, die ihr eigenes Unternehmen gründen wollen?

Herr Liu: Direkt nach dem Studienab-

schluss zu gründen, hat die Vorteile jung und mutig zu sein. Der Nachteil ist, dass keine entsprechenden Arbeits- und Sozialerfahrung vorhanden sind. Ich würde also empfehlen, erst ein paar Jahr in der Branche zu arbeiten, dort zu lernen, Erfahrungen zu sammeln und dann ein Unternehmen zu gründen.

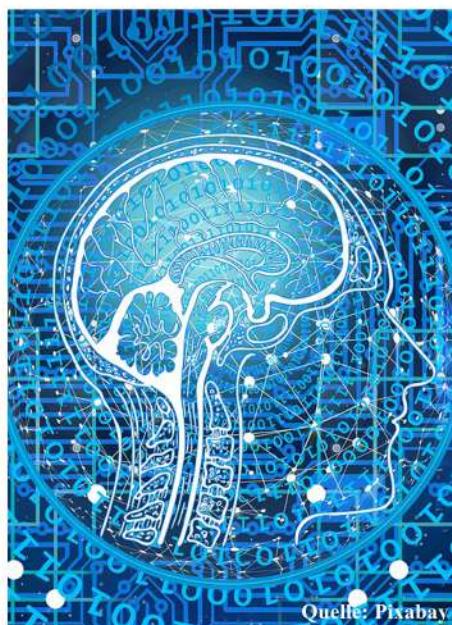
Wie sieht Ihr Arbeitsalltag aus?

Herr Liu: Ich bin für das Tagesgeschäft der gesamten Fabrik und die Geschäftsentwicklung verantwortlich. Wir haben eine klare Hierarchie mit Betriebsleitern, Vorgesetzten usw. Ich erstelle Tagespläne für die Arbeit der einzelnen Abteilungen und bewerte die Ausführung der Pläne für den jeweiligen Monat.

Hat die Pandemie Auswirkungen auf Ihr Unternehmen?

Herr Liu: Die Pandemie hat keine großen negativen Auswirkungen auf unsere Aufträge. Wir sind derzeit sowohl im Halbleiter- als auch im Medizinsektor tätig. Die Pandemie hat die Nachfrage nach medizinischen Produkten, wie Testinstrumenten, Versorgungs- und Bedarfsausstattung erhöht.

Im Falle der Halbleiterindustrie ist die gesamte nationale Anpassungsstrategie, aufgrund des Handelskriegs mit den USA, welche die Einfuhr von Chips nach China verbot, darauf ausgerichtet, die Entwicklung von Halbleitern zu fördern. Was für uns ebenso eine Chance darstellt.



Wen stellen Sie ein?

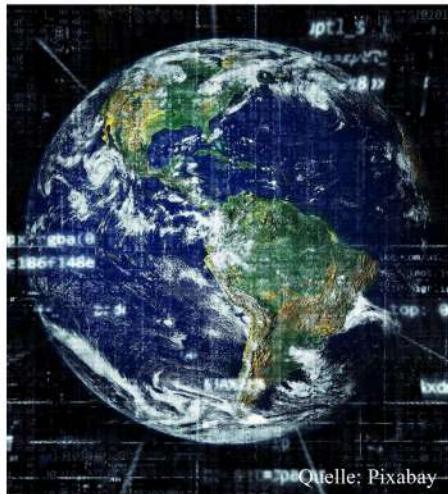
Herr Liu: Da wir in der verarbeitenden Industrie tätig sind, wollen wir hauptsächlich Mitarbeiter aus dem verarbeitenden Gewerbe, aus den Bereichen Wissenschaft und Technologie. Für den internationalen Außenhandel suchen wir Mitarbeitende mit Sprachkenntnissen.

... auch mit europäischen Sprachkenntnissen?

Herr Liu: Natürlich! Besonders für den europäischen Markt suchen wir Sprachtalente. Wir begrüßen Sie nach Ihrem Abschluss in unserem Unternehmen!

Welche Eigenschaften sind außerdem gefragt?

Herr Liu: Das Erste worauf unser Unternehmen bei der Rekrutierung achtet, ist eine positive Grundeinstellung, Anpassungs- und Lernfähigkeit. Außerdem sollten Sie einen klaren Karriereplan haben, wissen wo Sie sich in drei oder fünf Jahren sehen. Nur wer ein Ziel hat, kann auch den Weg dorthin gehen. Außerdem sollten Sie wissen, an welchen Prozessen Sie im Unternehmen interessiert sind. Nur wenn Sie Leidenschaft und Interesse an Ihrer Arbeit haben, können Sie Ihre Arbeit gut machen. Andernfalls lang-



weilt man sich und macht schnell Fehler.

Haben Sie Tipps für Berufseinsteiger?

Herr Liu: Chancen gibt es immer und wirklich herausragende Talente sollten die Fähigkeit haben, Chancen zu erkennen und diese rechtzeitig zu ergreifen. Chancen sind immer denen vorbehalten, die stets bereit sind...

... weitere Tipps?

Herr Liu: Beschränken Sie sich

nicht auf eine bestimmte Branche oder eine bestimmte Position. Sie werden feststellen, dass die heutige Gesellschaft Talente mit vielfältigen Fähigkeiten braucht. Sie müssen also nicht nach einem deutschbezogenen Job suchen. Sprache ist ein Werkzeug, Sie entwickeln während des Studiums aber auch andere eigene Fähigkeiten, wie Ihr Denkvermögen, das Analysieren und Lösen von Problemen. Im Beruf werden Sie weiterhin lernen müssen, beispielsweise die Fähigkeit, mit Kollegen, Führungskräften und Kunden zu kommunizieren.

刘先生毕业后在东莞市创立了一个科技公司，现任该公司的总经理。他认为，毕业生就业不应该局限在某一行业或者某一职位。语言是一门工具，在学习过程中，也会发展其他的技能，如思考、分析和解决问题的能力。如今的公司不仅需要员工具有优秀的语言能力，同时也重视员工的工作态度、适应能力和学习能力。明确的职业规划也是很重要的，他鼓励年轻人在积累一定的工作经验后自主创业，勇敢追求自己的梦想。



Quelle: Sissi

„Ich war auf der Suche nach einem Job, der besser zu mir passte und gab meine gut bezahlte Stelle bei der Bank auf“

*Das Interview führten Sun Lexuan, Ning Li,
Pang Yanting und Huang Jiaming*

Rhein Frühling Bildung wurde in den 1990er Jahren gegründet und ist hauptsächlich in den Bereichen Deutschunterricht, Beratung zur Einwanderung und Studium in Deutschland tätig. Das Unternehmen hat sich mittlerweile zu einem renommierten Anbieter von Deutschkursen in ganz China entwickelt.

Im Interview erzählt uns Sissi, wie es zur Gründung der Zweigstelle von Rhein Frühling Bildung in Guangzhou kam und welche Rolle der Zufall dabei spielte.

Erzählen Sie uns, wie sind Sie zu Rhein Frühling Bildung gekommen?

Sissi: Ich habe an der GDUFS ein Grundstudium in den Hauptfächern Deutsch und Finanzen absolviert und anschließend an der Hong Kong Polytechnic University einen Master in Investment Management gemacht. Nach dem Studium arbeitete ich in einer Bank, wo das Gehalt zwar gut, ich aber auf der Suche nach einem Job war, der besser zu mir passte. So bin ich Deutschlehrerin geworden und arbeite in diesem Beruf nun seit acht Jahren.



Quelle:Sissi



Quelle: Sissi

Auf dem Alumni-Treffen lernte ich zufällig Herrn Zhang Fan, den Gründer von Rhein Frühling Bildung, kennen. Ich erarbeitete einen umfangreichen Geschäftsplan und gründete mit ihm eine Niederlassung in Guangzhou.

Können Sie uns Ihren Arbeitsalltag beschreiben?

Sissi: Mein Tag ist ziemlich aus gefüllt. Als Leiterin der Organisation muss ich jeden Tag mit vielen Aspekten des Geschäfts jonglieren. Natürlich habe ich auch einen Lehrauftrag und acht bis zehn Stunden Deutschunterricht pro Woche. In der übrigen Zeit bin ich hauptsächlich für die Rekrutierung und Betreuung der Lehrkräfte, das Auslandsstudienprogramm, den Kundendienst und die Personalverwaltung zuständig.



Mit welchen Herausforderungen sind Sie konfrontiert?

Sissi: Ich denke, die schwierigste Herausforderung sind die Schüler. Ich habe Angst vor Schülern, die nicht motiviert sind, da kann ich mich als Lehrerin noch so bemühen...

Wie sehen die Einstiegsmöglichkeiten für Germanistikstudierende bei Rhein Frühling Bildung aus?

Sissi: Unsere Anforderungen sind

hoch. In unserer Niederlassung in Guangzhou spricht jeder unserer Mitarbeiter Deutsch. Alle unserer Lehrkräfte müssen mindestens einen Masterabschluss haben und wir bevorzugen Lehrkräfte, die bereits im Ausland studiert haben.

Tipps fürs Bewerbungsgespräch?

Sissi: Sie müssen über gute Fachkenntnisse verfügen. Seien Sie außerdem ehrlich und authentisch, zeigen Sie eigene Ideen, eine positive Einstellung und Teamfähigkeit.

Sissi在广东外语外贸大学获得了德语与金融的双学士学位，然后在香港理工大学攻读了投资管理硕士学位。她表示，相较于高薪的工作，她更想找一份适合自己的工作。所以Sissi放弃了在银行的工作，与“莱茵春天教育”的创始人张帆先生合作建立了广州分部，现任莱茵春天教育广州中心的总经理。她认为，毕业生需要拥有良好的专业素养以及真诚、可靠的品质，并且善于展示自己的想法。而她们公司更倾向于聘用有留学经验的教师。

„Für die Zukunft sehe ich Weiterentwicklungsmöglichkeiten für unser Unternehmen auf dem deutschen Markt“

Das Interview führten Liang Baoyong, Lin Qiuting, Zhong Ran und Tao Chunlei

Das Technologieunternehmen, in dem Iris Lin arbeitet, handelt und verkauft elektronische Bauteile für Mobiltelefone, Computerteile und die Industrie an Kunden in der ganzen Welt, insbesondere in Europa und den USA. Neben einer großen Zahl von Einzelkunden kooperiert das Unternehmen mit Plattformen wie Ebay, AliExpress und Amazon und betreibt umfangreiche Handelsaktivitäten über B2B-(Business-to-Business) und B2C-Modelle (Business-to-Person). Die Abteilungen des Unternehmens ist unterteilt in: Einkauf, Verkauf, Qualitätskontrolle und Lagerverwaltung.

Wie kamen Sie zu Ihrer aktuellen Stelle?

Iris Lin: Ich habe Electronic Information Engineering studiert, lernte elektronische Geräte zu entwickeln und produzieren. In dieser Branche wollte ich anschließend arbeiten. Mein Fachwissen hat mir geholfen, an diese Stelle zu kommen.

Wie sieht Ihr Arbeitsalltag als Teamleiterin aus?

Iris Lin: Ich weise vor allem meine Assistenten und Teammitgliedern tägliche Aufgaben zu, überwache und beaufsichtige deren Leistung, um sicherzustellen, dass wir uns weiterentwickeln. Außerdem hole ich Aufträge von Kunden ein und verhandle diese mit ihnen.

Können Sie von Herausforderungen berichten?

Iris Lin: Als ich im Vertrieb anfing, wusste ich nicht viel über die Arbeit und einige meiner Fähigkeiten waren noch unausgereift, also verließ ich mich auf meinen Vorgesetzten und ließ mich anleiten. Ich sammelte Erfahrungen und durfte schließlich selbstständig mit Kunden verhandeln.

... die Herausforderungen wurden zu Erfolgserlebnissen?

Iris Lin: Ja! Eines Tages lobte mich ein Kunde für meine geschäftlichen Fähigkeiten, das schenkte mir Selbstvertrauen und motivierte mich, weiter zu wachsen.

Haben Sie Erfahrung mit New Work, wie Homeoffice-Modellen?

Iris Lin: Aufgrund der Pandemie arbeite ich zum Teil von zu Hause aus, was gut umsetzbar ist, da die Kommunikation mit den ausländischen Kunden ohnehin vorrangig online abläuft. Ich spare mir damit den Arbeitsweg von eineinhalb Stunden, arbeite zu Hause aber nicht so effizient wie im Büro, weshalb ich lieber dort bin. Auf dem Weg zur Arbeit kann ich

über Probleme nachdenken, frische Luft atmen und mich anschließend besser konzentrieren.

Bietet Ihre Branche Beschäftigungsmöglichkeiten für Germanistikstudierende?

Iris Lin: Deutschland ist ein großes Industrieland mit einer großen Nachfrage nach elektronischen Bauteilen. Unser Unternehmen hat europäische, aber keine deutschen Kunden, vielleicht aufgrund der Sprachprobleme. Für die Zukunft sehe ich daher Weiterentwicklungsmöglichkeiten für unser Unternehmen auf dem deutschen Markt.

Vor der Pandemie nahmen wir alle ein bis zwei Jahr auf Messen in Deutschland teil und Germanistikstudierende haben in dieser Hinsicht einen Sprachvorteil.

Die Sprache ist aber nicht alles! Wenn Germanistikabsolventen im



Quelle: Pixabay

Verkauf tätig sein wollen, ist auch Englisch als Handelssprache nötig, Kenntnisse unterschiedlicher Bürosoftwares und gute Kommunikationsfähigkeiten sowie Zuverlässigkeit sind wichtig. Formal sind ein Bachelorabschluss und ein Englischniveau auf CET4, CET6 oder höher nötig.

Welche Tipps haben Sie für die Jobsuche?

Iris Lin: Stellen Sie Ihren Lebenslauf auf Jobportale, wie Liepin, BossZhipin, RenRen. Befragen Sie Freunde und Verwandte zu deren Beruf, Sammeln Sie Informationen und Kontakte, um herauszufinden wo Sie arbeiten wollen. Ergreifen Sie Gelegenheiten, um mit der gewünschten Branche in Kontakt zu kommen, probieren Sie unterschiedliche Stellen aus, um Erfahrungen zu sammeln. Seien Sie flexibel, passen Sie ihre Berufswünsche an die Realität an.

Darüber hinaus sollten Sie während der Stellensuche und der Vorstellungsgespräche Ihr Selbstvertrauen bewahren, wissen was Sie wollen und ungeeignete Stellen ablehnen, sich nicht mit weniger zufrieden geben und keine Angst davor haben, in Zukunft keine anderen Beschäftigungsmöglichkeiten zu haben.

Iris Lin现就职于深圳某科技公司。该公司主要面向欧美市场，销售手机和电脑配件以及工业用的电子元件，且与国外Ebay、AliExpress和Amazon等平台有着合作关系。她认为，对于想要从事销售工作的德语专业的毕业生来说，良好的英语水平和沟通能力是必要的。她还建议毕业生通过多种渠道寻找工作机会，同时，在求职和面试的过程中保持自信，明确自己需要什么，拒绝什么，不要气馁，也不要害怕将来没有其他工作机会。



Mila Zhang, internationale Händlerin in der Gesundheitsbranche

„Germanistikstudierende haben große Vorteile“

*Das Interview führten Chen Yingzhi, Chen Jianhong,
Huang Xiyun und Zhang Junhong*

Mila Zhang arbeitet seit einem Jahr als internationale Händlerin bei Mindray Healthcare, ein weltweit führender Entwickler und Hersteller von Hightech-Medizinprodukten, welche in mehr als 190 Länder vertrieben werden. Das Unternehmen beschäftigte weltweit über 5.800 Mitarbeiter.

Wie sind Sie zu der Stelle/dem Unternehmen gekommen?

Frau Zhang: Ein Lehrer hat mir die Stellenausschreibung gezeigt, für die ein Bachelorabschluss, vorzugsweise in internationaler Wirtschaft und Handel, Englisch oder einer anderen Sprachen, ausreichend war. Mein Hauptfach war Germanistik, ich bewarb mich.

Beschreiben Sie uns einen typischen Arbeitstag

Frau Zhang: 20 Minuten bevor ich zur Arbeit gehe, erstelle ich einen Arbeitsplan für den ganzen Tag, nicht zu straff

geplant, für den Fall, dass etwas Unerwartetes dazwischenkommt. Typische Aufgaben sind, die Übersetzung marketingbezogener Dokumente, das Beantworten sprachlicher Fragen von internen und externen Teams. Manchmal bin ich auch für Übersetzungsaufgaben zuständig. Am Ende des Tages verfasse ich eine Arbeitszusammenfassung und organisiere grob die Aufgaben für den nächsten Tag.

Mit welchen Herausforderungen sind Sie konfrontiert?

Frau Zhang: Aufgrund der Zeitverschiebung zwischen China und Deutschland muss ich Online-Meetings

oft außerhalb der Geschäftszeiten abhalten, was sehr anstrengend für ein international arbeitendes Unternehmen, aber unvermeidbar ist. Als Germanistikstudentin hatte ich außerdem wenig bis gar keine Kenntnisse über die Gesundheitsbranche und ich musste viel Zeit aufbringen, die Grundlagen der Branche, die Geschäftslogik, Art und Weise, wie man Produkte an Unternehmen verkauft und die Hauptprobleme der Verbraucher, zu verstehen.

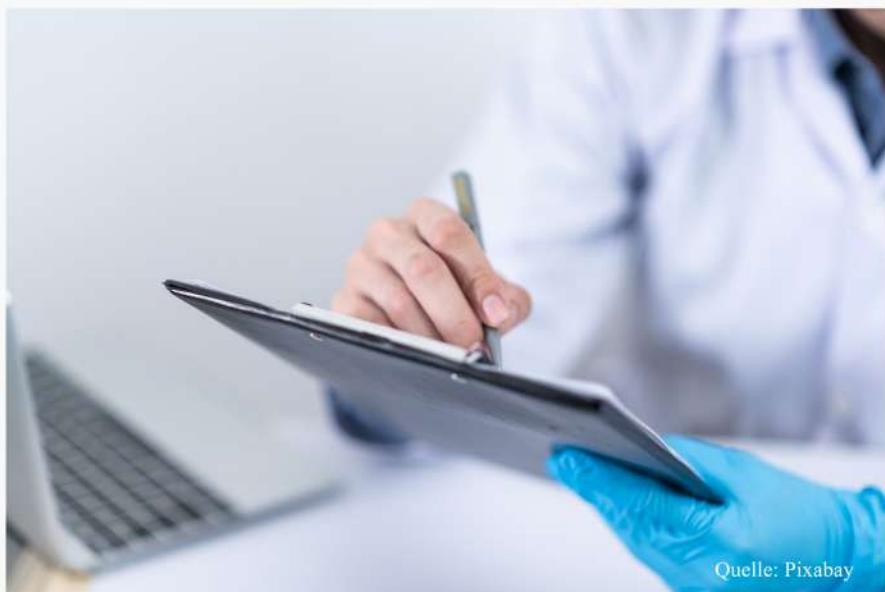
Wie haben Sie diese Schwierigkeit gemeistert?

Frau Zhang: Zu Beginn durchlief ich

eine umfangreiche Berufsausbildung. Außerdem lese ich viele Branchenberichte, was meiner Meinung nach der effizienteste Weg ist.

Was macht Ihnen am meisten Spaß?

Frau Zhang: Die Verbraucher persönlich zu treffen und ihre Bedürfnisse zu verstehen. Wir können zwar viele Daten analysieren, um herauszufinden, was die meisten Verbraucher wollen, ausführliche persönliche Gespräche sind aber auch erforderlich. Wann immer ich Verbraucher persönlich treffe, spüre ich, wie wichtig ihnen medizinische Produkte sind und wie sinnvoll meine Arbeit ist.



Quelle: Pixabay

Welche Tipps haben Sie für Germanistikstudierende, die in Ihr Unternehmen eintreten wollen?

Frau Zhang: Da ein Fremdsprachenstudium unter Anderem zur Grundvoraussetzung zählt, haben Germanistikstudierende einen großen Vorteil.

Wenn Sie zudem mehr als zwei Jahre Arbeitserfahrung in der Auftragsabwicklung im Außenhandel haben und mit CRM, SAP oder anderen Systemen vertraut sind, sich mit Exportzollabfertigung, internationaler Logistik und Transportanforderungen auskennen, dann sind Ihre Chancen noch höher. Für Hochschulabsolventen, denen es an Berufserfahrung mangelt, bieten wir aber auch eine Ausbildung an. Ein versierter Umgang mit Excel, Word und anderer Bürossoftware der OFFICE-Reihe ist ein Muss.

Zu den Softskills zählen verantwortungsbewusstes Arbeiten, gute Kommunikationsfähigkeiten, unter Druck sowie selbstständig und im Team arbeiten zu können.



Quelle: Pixabay

Mila Zhang在Mindray Healthcare负责国际贸易。该公司是全球领先的高科技医疗产品开发商和制造商，其产品销往190多个国家。由于中德之间的时差，她经常需要在办公时间之外工作，但这对于国际公司的员工来说是家常便饭。每当她与消费者会面时，都能深切体会到医疗产品对他们的的重要性，也从中找到了她工作的意义。



Quelle: Pixabay

Als Germanistikabsolvent zur größten und bekanntesten Versicherung Deutschlands



Quelle: Herr Kurt

-Eine Vollzeitstelle
bei der Allianz China Life Insurance

*Das Interview führten Lai Jiaqi, Yan Ruihan,
Peng Yutong und Yan Xujun*

Allianz China Life Insurance Co., Ltd. ist ein Joint Venture., das von der größten Versicherungsgesellschaft Europas, der Allianz SE und der CITIC Trust gemeinsam finanziert wird. Es ist das erste sino-europäische Joint Venture-Versicherungsunternehmen, das in China zugelassen wurde.

Herr Kurt, Alumni der Deutschabteilung der GDUFS, erfuhr über die Rekrutierungswerbung an der Universität von dem Unternehmen. Nach dem Vorstellungsgespräch wurde er in das sechsmonatige Praktikumsprogramm aufgenommen und nach erfolgreichen Abschlussprüfungen als Vollzeitangestellter für die Zweigstelle in Guangzhou übernommen.

Wie haben Sie es zur Allianz China Life Insurance Co., Ltd. geschafft?

Herr Kurt: Das Vorstellungsgespräch ist relativ einfach und stellt keine fachlichen Anforderungen an die deutsche Sprache. Aber ein allgemeines Verständnis der grundlegenden Informationen über das Unternehmen sowie ein grundlegendes Bewusstsein und Verständnis für Versicherungen sind notwendig.

Was sind Ihre täglichen Aufgaben?

Herr Kurt: Als Praktikant ist meine Arbeit eher von logistischer Natur und ich kommuniziere nicht direkt mit den Kunden. Die Hauptaufgaben liegen auf dem Erlernen der Grundlagen des Versicherungswesens, zum Beispiel welchen Versicherungsschutz es gibt und wie ich den besten Schutz für die jeweiligen Kunden auswählen kann. Darüber hinaus führen wir auch regelmäßig praktische Aufgaben in kleinen Gruppen durch, beispielweise Übungen, bei denen wir auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen, sie beraten, die je-

weilige Versicherung und die Beitragsbedingungen erklären. Ziel des Praktikums ist es, nicht nur etwas über Versicherungen zu lernen, sondern auch Kommunikationsszenarien mit Kunden zu simulieren. Das Team führt auch regelmäßige Nachbesprechungen durch, bei denen erfahrene Mitarbeiter als Ratgeber und Berater zur Verfügung stehen.



Stoßen Sie auf Schwierigkeiten?

Herr Kurt: Bei der Arbeit geht es um Versicherung und Finanzen, worüber ich in meinem Studium nichts gelernt habe. Glücklicherweise helfen mir die Anderen, wenn ich zu Beispiel Fachbegriffe nicht verstehe. Ich muss mich



neben der Arbeit aber auch selbst weit- erbilden. Nach dem Erwerb von Fach- kenntnissen werden die Praktikanten schrittweise zur Arbeit mit Kunden übergehen und nach der Schulung zum Versicherungsberater mit professionelleren Arbeitsinhalten konfrontiert.

经过面试和最终考核，Kurt先生最终被聘为安联中国人寿保险股份有限公司的全职员工。这是第一家在中国获得许可的中欧合资保险公司。因为是德国公司，所以更容易访问公司的德国网站，并有更多的机会接触新的信息。在这里，他打破了他的专业壁垒，学到了很多新东西。他认为，德语知识在未来可以带来许多的发展机会。

Welche Rolle spielt Deutsch?

Herr Kurt: Obwohl es sich um ein deutsches Unternehmen handelt, hat die Stelle nicht direkt etwas mit Deutsch zu tun, sondern hauptsächlich mit Finanzen und Versicherungen. Die Arbeitssprachen sind hauptsächlich Mandarin und Kantonesisch. Vorteil: Weil es ein deutsches Unternehmen ist, ist es einfacher, auf die deutsche Website des Hauptsitzes zuzugreifen und sich dort direkt zu informieren. Außerdem können Deutschkenntnisse auch zukünftig zu Entwicklungsmöglichkeiten führen.

Warum empfehlen Sie die Stelle?

Herr Kurt: Das Unternehmen bietet gute Arbeitsbedingungen und Entwicklungsaussichten. Ich lerne viel Neues und erweitere die Grenzen meines Studienfaches.

Als Berufseinsteigerin im digitalen Marketing

Kundenbetreuerin Huang Huixin im Gespräch

Das Interview führten Liu Yunfei, Lu Haoyi und Liang Zhiqing

Guangdong Guangauto Digital Marketing Co., Ltd ist eine Tochtergesellschaft des bekannten Werbeunternehmens, GIMC, das für digitales Marketing im Automobilbereich zuständig ist und über viele Kanäle und Netzwerke zur Werbebranche und zum Automobilsektor verfügt.

Huang Huixin, welche wir zum Interview trafen, ist Absolventin der Germanistik der GDUFS und arbeitet seit drei Monaten als Kundenbetreuerin im Projektteam Tank. Dieses ist für die Marken- und Produktmarketingstrategie sowie die kreative Planung für die Marke Tank von Great Wall Motors zuständig ist.

Wie sind Sie zu Ihrer aktuellen Stelle gekommen?

Frau Huang: Über die Praktikums-App *Shi Xi Seng*.

Wofür sind Sie hauptsächlich zuständig?

Frau Huang: Ich bin für die Organisation und Schreiben von Protokollen von Kommunikationssitzungen verantwortlich,

für die Kooperation und Zusammenarbeit mit dem Kreativteam, für das Sammeln und Analysieren von Informationen über die Branche, Kunden und Wettbewerber.

Steht die Stelle in Verbindung mit Germanistik?

Frau Huang: Ich interessiere mich für digitale Medien und wollte daher

ein Praktikum in diesem Bereich wählen, mit Germanistik hat es nichts zu tun.

Empfehlen Sie das Unternehmen als Arbeitgeber?

Frau Huang: Wenn die Höchstpunktzahl 5 ist, würde ich diesem Unternehmen eine 3,5 geben. Wenn Sie etwas über Marketing der Automobilbranche lernen möchten, ist diese Firma eine gute Wahl. Die Abteilungsleitung ist sehr nett und praxisorientiert, ich bekomme nicht nur großartige PowerPoint-Kenntnisse, sondern darf mich auch in den Projektprozess einbringen. Aber das Gehalt ist relativ niedrig und das Arbeitsumfeld recht allgemein.

Was raten Sie Germanistikstudierenden auf Jobsuche?

Frau Huang: Machen Sie sich schon vor dem dritten Studienjahr Gedanken darüber, in welchem Bereich Sie tätig werden wollen. Nutzen Sie Internetplattformen und Suchfunktionen, um sich zu

黄蕙心女士是广外德语系18级的毕业生，现于广汽公司担任客户执行。由于德语相关的职业与自己的兴趣及职业规划不符，她选择转行到自己更喜欢传媒类的工作。对于德语学生，她有如下建议：尽量在大三前，想好自己职业的发展方向，运用互联网平台，及时获取、更新自己的信息储备；多听取各方意见，同时综合自身考量。

informieren und auf dem neusten Stand zu halten, hören Sie sich verschiedene Meinungen an. Setzen Sie sich aber nicht unter Druck! Wenn Sie an einer anderen Fachrichtung interessiert sind, seien Sie nicht zu ängstlich oder haben Sie nicht das Gefühl, in den vier Jahren Studium nichts erreicht zu haben. Wenn Sie in dieser Zeit Ihre Lernfähigkeiten trainiert haben, ist das auch gut.

Haben Sie Tipps für Vorstellungsgespräche?

Frau Huang: Ich teile gerne meine Erfahrungen:

1. Machen Sie sich mit den Anforderungen der Stelle vertraut und schätzen Sie sich selbst ein, wie gut Sie zu der Stelle passen.
 2. Zeigen Sie Ihre Softskills an Beispielen. Heben Sie Ihre Erfahrungen hervor, die Sie für die Stelle brauchen.
 3. Sie können im Red (nämlich Xiao Hong Shu, eine chinesische soziale Plattform, auf der Menschen ihre Lieblingssachen oder Erfahrungen teilen) recherchieren und die Erfahrungen anderer nachlesen. Aber denken Sie daran, dies nur als Referenz zu verwenden.
 4. Wenn Sie können, bereiten Sie zusätzlich zur chinesischen Selbstvorstellung eine englische Selbstvorstellung vor. Üben Sie diese mit Freunden!
 5. Suchen Sie online nach Standardfragen, die möglicherweise gestellt werden. Bereiten Sie einige Antworten vor, zum Beispiel, die Fragen nach Gehältern, eigenen Stärken usw. Geben Sie dabei nicht an, seien Sie authentisch!
- Übrigens, wenn Sie sich während des Vorstellungsgesprächs mit einer Frage unwohl fühlen, sprechen Sie das an. Sie müssen keine Fragen beantworten, die gegen den Datenschutz verstößen.



Deutschlehrer an einer Privatschule

Herr Guo über Vorteile und Herausforderungen
seines Berufs

*Das Interview führten Zhang Chong, Xie Haixiao,
Du Shengyu und Chen Zhenwei*

Die Best Group (BG) ist Gruppe an Bildungsanbietern, die über eine Reihe von Schulen verfügt und sich alle im Pearl River Delta befindet. So auch die Best Experimental School of Shunde Foshan (BES), eine Privatschule, welche 2019 gegründet wurde und insgesamt 2.700 Schüler umfasst, die entweder auf die Grund- oder Mittelschule gehen. Der Schwerpunkt der Schule liegt auf der Förderung einer freien Entwicklung der Schüler. Neben dem standardisierten Unterricht gibt es daher Wahlfächer, wie Fremdsprachenunterricht in Deutsch, Französisch, Spanisch, Japanisch oder Koreanisch. Das Fremdsprachenteam besteht aus ungefähr 20 Personen, darunter vier Deutschlehrer. Die BES stellt Absolventen mit Germanistikabschluss ein und nimmt auch Praktikanten auf.

Wir trafen Herrn Guo, Alumni der GDUFS und seit zwei Jahren Deutschlehrer für den ersten Jahrgang der BES, zum Interview.

Einblicke in den Arbeitsalltag

Das tägliche Arbeitspensum kann in unterrichtliche und außerunterrichtliche Inhalte unterteilt werden. Vormittags findet in der Regel kein Deutschunterricht statt. Diese Zeit wird hauptsächlich für die Korrektur der Hausaufgaben und die Vorbereitung des Deutschunterrichts am Nachmittag genutzt, z. B. für die Erstellung einer Power-Point-Präsentation, die Auswahl des Inhalts und Methoden für den Unterricht. Nachmittags finden in der Regel zwei bis drei Deutschstunden statt. Herr Guo ist auch für die Planung und Vorbereitung kultureller Veranstaltungen der Schule zuständig, zum Beispiel für die Planung des Fremdsprachenfestes, Fremdsprachenabende oder anderen Marketingaktivitäten für das Programm der Schule. Zum Ende des Schuljahres bereitet er zusätzlich die Abschlussprüfungen und -berichte vor.



Quelle: Herr Guo, seit zwei Jahren Deutschlehrer an der BES und Alumni der GDUFS

Freuden und Herausforderungen

Herr Guo erwähnt ausdrücklich, dass die Disziplinierung von Schülern die größte Herausforderung ist. Die

Quelle: Herr Guo. Film *Nico's Weg A1*, im Unterricht.

Schüler im ersten Jahr sind sehr aktiv und können im Unterricht sehr laut und ungehorsam sein. Als aufgrund der Pandemie zeitweise online unterrichtet werden musste, stand Herr Guo vor einer weiteren Herausforderung: Für junge Schüler sei Online-Unterricht schwierig, vor allem die Korrektur der Aussprache sei digital sehr schwierig umzusetzen. Ansonsten sei die Arbeit im Allgemeinen relativ einfach und mache Spaß, vor allem, wenn die Schüler anfangen, Deutsch zu sprechen, was für ihn als Lehrer sehr befriedigend sei, berichtet Herr Guo. Es mache auch Spaß, außerschulische Aktivitäten zu organisieren und dabei die Begeisterung der Schüler zu sehen, erzählt Herr Guo.

Voraussetzungen für die Arbeit

Neben guten Sprachkenntnissen sind ein gutes Ausdrucksvermögen und Ver-

antwortungsbewusstsein Grundvoraussetzungen für die Arbeit als Deutschlehrer. Für die meisten Stellen an Grund- und Oberschulen reicht ein Bachelorabschluss aus, besser bezahlende Schulen verlangen einen Masterabschluss. Auch für die Arbeit als Deutschlehrer seien gute Englischkenntnisse erforderlich, da viele internationale Schulen ausländische Lehrkräfte beschäftigen und die Arbeitssprache im Kollegium Englisch sei, berichtet Herr Guo.

Aussichten, Karrierechancen und Gehalt

Herr Guo glaubt, dass es in der Pearl Fluss Delta-Region in Zukunft einen großen Bedarf an Deutschlehrern geben werde. Herr Guo erwähnte zudem, dass immer mehr chinesische Eltern wollen, dass ihre Kinder neben Englisch eine zweite Fremdsprache lernen. Die chinesische Hochschulauf-

nahmeprüfung biete nun auch die Möglichkeit, Deutsch statt Englisch zu wählen. Daran könne man sehen, dass das chinesische Bildungssystem beginne, Deutsch ernst zu nehmen. Der Beruf als Deutschlehrer biete daher auch zukünftig berufliche Stabilität, so Herr Guo. „Aber seien Sie sich darüber im Klaren, dass sich die Arbeit eines Deutschlehrers in einer Sprachausbildungseinrichtungen stark von der eines Deutschlehrers in einer Schule unterscheidet“, fügt Herr Guo hinzu.



Quelle: Herr Guo. Die BES von außen.

Wer Interesse am Unterrichten habe, gerne mit Kindern arbeite und über gute Deutschkenntnisse verfüge, passe gut zu diesem Job. Was das Gehalt angehe, so sei das Gehalt an einer Privatschule mäßig, aber höher als an einer öffentlichen Schule. Dafür habe man ein entspannteres Arbeitsumfeld und wenig Druck. Mit zunehmender Erfahrung könne man an eine besser bezahlende Schule wechseln oder zum

Leiter der Fremdsprachenabteilung aufsteigen, wie Herr Chen, der früher Englischlehrer war, weiß Herr Guo.

Tipps fürs Bewerbungsgespräch

Im Vorstellungsgespräch Selbstvertrauen und strukturiertes Denken zu zeigen, sei wichtig, so Herr Guo. Ein gutes Verständnis der deutschen Kultur ebenfalls, weil dies ein Schwerpunkt der Schule sei und es nicht nur um die reine Sprachvermittlung gehe. Es sei auch wichtig, dass der Lehrer die richtige Ideologie habe. In China sei es von Vorteil, Mitglied des Kommunistischen Bundes zu sein. Ebenso ein Zertifikat in Psychologie, um in der Lage zu sein, das Verhalten der Schüler zu lesen und sie zu lenken.

郭先生在一所拥有外语课程的私立学校任教。他认为，想要当一名德语教师，除了良好的外语能力，还要有优秀的表达能力与责任感。对于中小学的大多数教师岗位来说，本科获得的学士学位已经足够，但也有些高薪的学校要求硕士或以上学位。根据他的预测，随着德语加入高考，未来珠三角地区对德语教师的需求会不断增加。或许，当一位德语教师也是德语学生的黄金选择之一。

Über Vielfalt und kulturelle Unterschiede im Arbeitsalltag



Quelle: Pixabay

**Chen Jianhua, Geschäftsführer und Chefdesigner
von SHUHE Furniture Design im Gespräch**

Das Interview führten Chen Haotian und Wu Zhangbin

Welche Rolle spielen deutschsprachige Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen?

Herr Chen: Deutsch ist definitiv gefragt! Neben guten Sprachkenntnissen, brauchen Sie ein gutes Verständnis der Produkte, einschließlich der Verkaufsargumente sowie gute Kenntnisse der einschlägigen Exportverfahren. Darüber hinaus müssen sie sich über die aktuellen internationalen Wechselkurse auf dem Laufenden halten und sich mit den jeweiligen Zollkontrollverfahren, -methoden und -kosten genau auskennen.



Quelle: Herr Chen, Geschäftsführer und Chefdesigner von SHUHE Furniture

Würden Sie lieber einen Chinesen mit Deutschkenntnissen oder einen Deutschen einstellen?

Herr Chen: Ich bin eher geneigt, Chinesen einzustellen. Chinesen kennen die einheimische Produktherstellung. Gleichzeitig können sie leicht mit anderen Personen im Unternehmen kommunizieren, was die Arbeit erleichtert. Außerdem sind die Kosten für die Einstellung chinesischer Mitarbeiter niedriger als die von Ausländern.

Welchen Eindruck haben Sie von Deutschland? Was sollte man Ihrer Meinung nach beachten, wenn man mit Deutschen im internationalen Handel zusammenarbeitet?

Herr Chen: Die Deutschen sind im Geschäftsleben sehr streng und streben nach Spitzenleistungen. Sie achten sehr streng auf den Schutz des Wohlergehens ihrer Angestellten. Die Produktionszyklen sowie der Arbeitsvertrag werden in der Regel strikt eingehalten, zum Beispiel in Bezug auf Überstunden. Darüber hinaus sind die deutschen Ausrüstungen und Maschinen sehr fortschrittlich und ausgezeichnet und können bedenkenlos eingesetzt und importiert werden.

In der Zusammenarbeit müssen wir zudem die aktuellen Wechselkurse in der Eurozone im Auge behalten und die einschlägigen Gesetze und Vorschriften der EU verstehen.

Wie beeinflusst kulturelle Vielfalt Ihr Unternehmen?

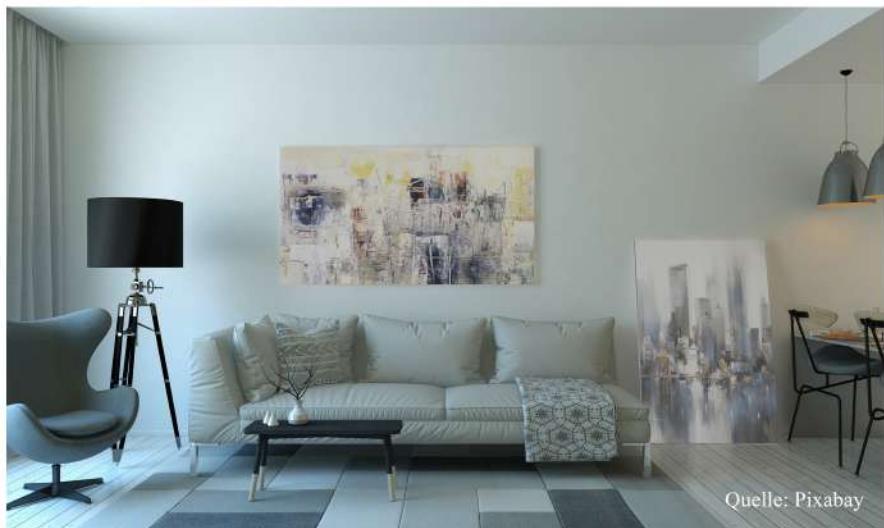
Herr Chen: Vielfalt wird in Unternehmen zukünftig eine immer größere Rolle spielen. Durch eine internationale Unternehmensausrichtung stehen uns mehr Vertriebskanäle für unsere Produkte offen.

Aber wenn wir einen neuen Kunde kennenlernen, spielen kulturelle Unterschiede eine wichtige Rolle. Es geht darum, sein Handeln – welches von seinem kulturellen Hintergrund beeinflusst wird – zu verstehen. Die Schwierigkeit ist je nach Kultur unterschiedlich. Kontakt mit einem japanischen Kunden ist beispielsweise viel komplizierter als mit einem Deutschen.

Welche Rolle spielen kulturelle Unterschiede in Ihrem Arbeitsalltag, zum Beispiel beim Handel mit Deutschen?

Herr Chen: Wenn wir über einen Vertrag verhandeln, sind kulturelle Unterschiede zu vernachlässigen, weil alles Wichtige sachlich auf Papier geschrieben steht und sich beide Seiten daranhalten können.

陈建华先生是树和木居的总经理兼首席设计师。他表示，德语在他们公司很受欢迎，在这种企业文化多样性的重要性日益提高的大趋势下更是如此。每当他接触新客户时，这种文化多样性就会发挥重要作用。相较于德国人，他们公司更倾向于聘用会德语的中国人。



Quelle: Pixabay

Diese Seite wurde absichtlich leer gelassen.

ÜBERSETZUNG: LU YINGXUAN, NING LI, QIU YUSANG

DESIGN UND LAYOUT: LU YINGXUAN, NING LI

COVERGESTALTUNG: LU YINGXUAN

PROJEKTLITUNG UND -IDEE: KATHARINA EBERLE

SCHLUSSREDAKTION: HU ZHONGLI, KATHARINA EBERLE



广东外语外贸大学
GUANGDONG UNIVERSITY OF FOREIGN STUDIES



GEFÖRDERT IM DAAD-LEKTÖRENPROGRAMM

Deutscher Akademischer Austauschdienst
German Academic Exchange Service