

Sabrina Kofahl und
Sybille Rühle



Generationen Dialog

WIR SCHAFFEN
RESONANZRÄUME

Interaktive Workshops für
eine erfolgreiche
Zusammenarbeit

Ja, die Zeit, in der man
aufwächst, prägt einen – aber
hört mal auf, so viel über
Generationen zu reden (das
macht nämlich nur ihr).

ZEIT  MAGAZIN

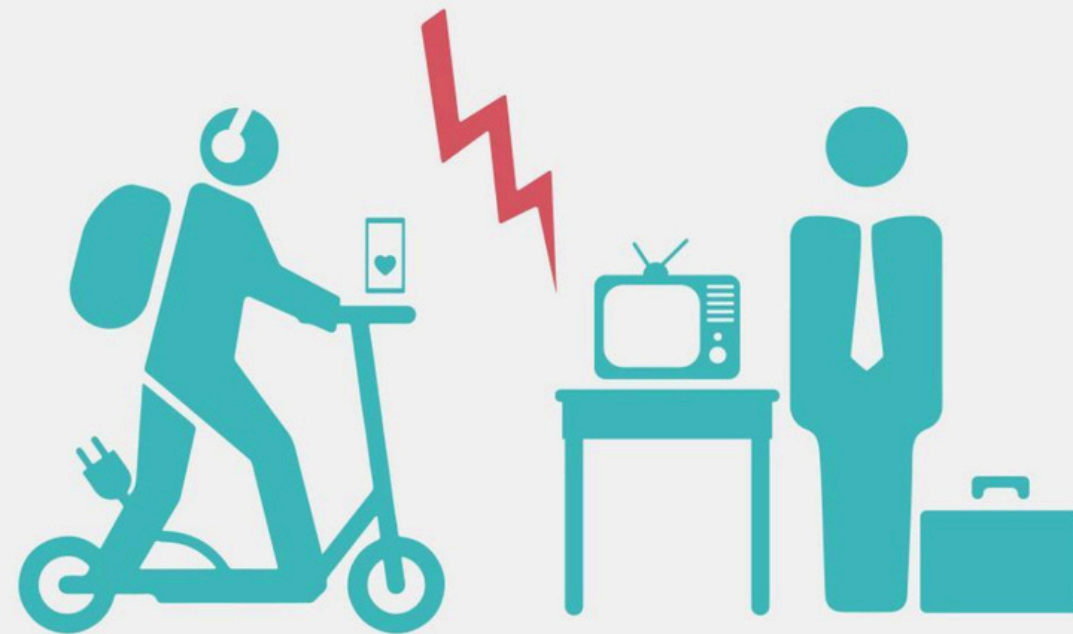
Illustration Anna Rupprecht

»Millennials kleiden sich
wie Praktikanten,
die nie befördert wurden«

Wir haben die Gen Z gefragt, was sie über
Millennials denkt: beim Dating, auf Social Media,
im Büro. Warum sie nerven – und manchmal
herrlich putzig sind.



Arbeitswelt Gen Z vs. Boomer? ➤



Etwa jede:r Vierte
erlebt auf der Arbeit
Generationenkonflikte.

tagesschau



Gefällt mir

Generationenkonflikte

im Job | Angaben in Prozent

18 - 29 Jahre

28

30 - 49 Jahre

24

50 - 65 Jahre

22

Alle Beschäftigten

23

treten „hin und wieder“ bis
„häufig oder sehr häufig“ auf

tagesschau



Gefällt mir

Quelle: DAK-Gesundheitsreport 2025

Was sind eigentlich Generationen?

- Soziologie spricht von “kulturellen Deutungsmustern”
- Wichtig: Generationenwechsel und Weitergabe von Wissen
- Alterskohorten enthalten → Element der Willkür
- Generationen werden „gemacht“ und bilden sich in kommunikativen Prozessen heraus.
- Das Verständnis von Generationen verändert sich fortlaufend...



Kundengewinnung im Generationendialog

Kundengewinnung verändert sich,
weil Menschen unterschiedlich gelernt haben,
Beziehungen zu Kunden aufzubauen.



Wie Generationen Kundengewinnung gelernt haben

Boomer: Beziehung, Verlässlichkeit

Gen X: Struktur, Professionalität

Gen Y: Sichtbarkeit, Haltung

Gen Z: Tempo, Direktheit



Wie Kunden selbst gewonnen werden möchten

Boomer: Stabilität, persönliche Ansprache

Gen X: Klarheit, Prozesse

Gen Y: Transparenz, Sinn

Gen Z: Ehrlichkeit, schnelle Antworten

Wo der Mehrwert entsteht

Wenn Perspektiven sich ergänzen:

- Erfahrung + neue Formate
- Struktur + Tempo
- Beziehung + Sichtbarkeit

So entsteht Kundengewinnung, die Menschen erreicht.

Vom Impuls zur Praxis

Wir sammeln heute gemeinsam:

- Was funktioniert gut?
- Wo liegen Hindernisse?
- Welche Rolle spielen unsere Prägungen?
- Was können wir voneinander übernehmen?

Lasst uns starten.



Mini-Workshop

Unternehmer:innen Stammtisch

wunderbar[®]

Mini-Workshop

- Telefonakquise: Was funktioniert gut und was hindert uns?

Mini-Workshop

- Telefonakquise: Was funktioniert gut und was hindert uns?
- Analoges Netzwerken: Wie entstehen echte Kontakte und wo hakt es?

Mini-Workshop

- Telefonakquise: Was funktioniert gut und was hindert uns?
- Analoges Netzwerken: Wie entstehen echte Kontakte und wo hakt es?
- Online-Kanäle: Wie werde ich sichtbar und was ist der erste Schritt?

Mini-Workshop

- Telefonakquise: Was funktioniert gut und was hindert uns?
- Analoges Netzwerken: Wie entstehen echte Kontakte und wo hakt es?
- Online-Kanäle: Wie werde ich sichtbar und was ist der erste Schritt?
- Neue Wege gehen: Welche Experimente bringen neue Kunden?

Mini-Workshop

- Telefonakquise: Was funktioniert gut und was hindert uns?
- Analoges Netzwerken: Wie entstehen echte Kontakte?
- Online-Kanäle: Wie werde ich Schritt?
- Neue Wege gehen: Welche Chancen?

Wir sehen uns in 15min



Präsentation

Ankündigungen

Generationendialog beim Gemeinwohlparlament Leipzig

GEMEINWOHL
PARLAMENT LEIPZIG

Warenkorb

Hallo
Sabrina

Abstimmen

Jahresthema 2025

Ablauf

Häufige Fragen


Über uns

Spenden

Gemeinwohlparlament Leipzig

Mitmachen.
Mitentscheiden.
Mitgestalten.

Hinweis zum Parlamentsjahr 2025:
Die Frist für neue Mitgliedschaften ist beendet.
Am 5. Dezember 2025 findet die Abstimmung
über die ausgewählten Projekte statt.
Informationen zum Parlamentsjahr 2026 folgen
im neuen Jahr.



53.859,30 €
im Gemeinwohltopf



Ankündigungen

Mo, den 08.12.: Side Hustle Stammtisch by James Parson

Mi, den 10.12.: TRI-Family Infoabend - Vorbereitung auf den
ersten Leipziger IRONMAN 2026
von Vonsy van Vlerken

