

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

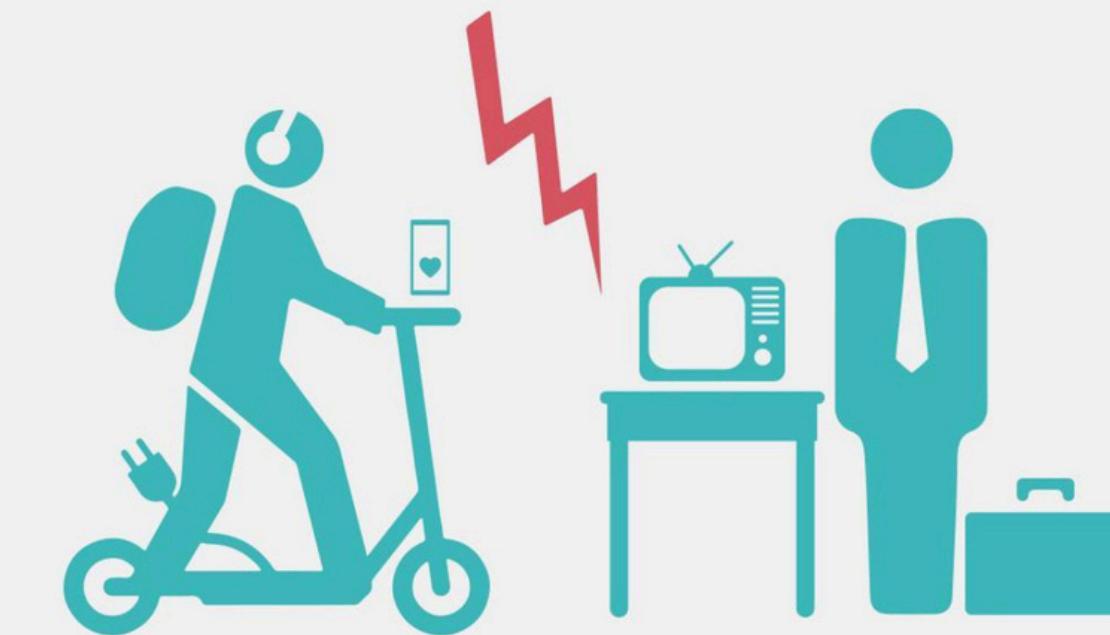
Illustration Anna Rupprecht

»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 
Gefä

Generationenkonflikte

im Job | Angaben in Prozent



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

tagesschau 
it 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 es?
- Online-Kanäle: Wir werde ich Schritt?
- Neue Wege gehen: Welche

Wir sehen uns in 15min
an?



Präsentation

Unternehmer:innen Stammtisch

wunderbar®

Ankündigungen

Generationendialog beim Gemeinwohlparlament Leipzig

GEMEINWOHL PARLAMENT LEIPZIG

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.

Warenkorb Hallo Sabrina



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



Unternehmer:innen Stammtisch

wunderbar®