

**Auf ins Ausland**

**Das Buch für Auswanderer und Expats**

**Von Andreas Brückl**

Ausgabe 0, 2022



# Inhaltsverzeichnis:

## 1. Einleitung

## Kapitel 2

### Expat oder Auswanderer?

- 2.1. Was ist ein Expat?
- 2.2. Was ist ein Auswanderer?
- 2.3 Wie man einen Job im Ausland findet
  - 2.3.1. Die Entsendung
  - 2.3.2. Arbeitgeber im Ausland
  - 2.3.3 Selbstständig
  - 2.3.4. Digitaler Nomade
  - 2.3.5 Rentner im Ausland

## Kapitel 3 Das Mindset

- 3.1. Entscheidungsfindung:
- 3.2. Die vier Phasen des Ankommens
- 3.3. Meine persönliche Geschichte:

## Kapitel 4 Stolperfallen

- 4.1. Die Wohnungssuche
- 4.2. Haustiere
- 4.3. Auto
- 4.4. Familie, Partner und Kinder

## Kapitel 5 Klar Schiff in Deutschland

5.1. Abmelden und Anmelden

5.2. Finanzielle Angelegenheiten in Deutschland:

5.3. Die Wohnung in Deutschland

5.4. Versicherungen

## Kapitel 6 Social life

## Kapitel 7 Kulturelle Differenzen

7.1. Lügen und deren unterschiedliche Gewichtung:

7.2. Freundlichkeit, Smalltalk und Gastfreundschaft:

7.3. Emotionen:

7.4. Bedeutung der Familie:

7.5. Die neue Kultur analysieren:

7.6. Wie geht man mit Konflikten/Kritik um?

7.7. So wählen Sie Mitarbeiter aus:

## Kapitel 8 Finanzen

Schlusswort

Links:

Danksagung

# 1. Einleitung

Da Sie dieses Buch lesen, nehme ich an, dass Sie damit liebäugeln, ins Ausland zu gehen. Vielleicht steht der Umzug schon kurz bevor oder Sie wollen sich auch jetzt schon gründlich vorbereiten. In jedem Falle ist dieses Buch genau das Richtige für Sie.

Ich war 2010 in der selben Situation und habe damals den Sprung ins kalte Wasser gewagt. Inzwischen sind es mehr als 12 Jahre und aus einem Land wurden ganze fünf Länder, die ich jeweils für ein paar Jahre meine Heimat nennen durfte.

Ich kann Ihnen hier sagen, dass ich es nie bereut habe und diesen Schritt bzw. diese Schritte sofort wieder wagen würde. Sowohl beruflich, als auch privat hat sich für mich eine komplett neue Welt eröffnet.

Ich bin Filmschaffender, genauer gesagt Film- und Werbecolorist in der Postproduktion, was an sich schon eine sehr extreme Branche ist. Alles funktioniert hier etwas schneller und extremer. Man muss immer am Ball bleiben. Als Filmschaffender im Ausland fühlt man sich, als wären die Erfahrungen exponentiell.

Meine erste Station führte mich nach Istanbul im Jahre 2010. Ich wurde klassisch von einer lokalen Istanbuler Firma angeworben. Das Gastspiel dauerte aber nur sechs Monate mit sehr abruptem Ende und ich ging schnurstracks zur Konkurrenzfirma. Istanbul war eine

Achterbahnfahrt der Gefühle. Was ich dort erlebt habe, war schon sehr prägend (positiv wie negativ), hat mich aber rückblickend perfekt auf die nächsten Jahre vorbereitet.

Danach ging es für zwei Jahre nach Malaysia. Dort arbeitete ich für eine japanische Startup Firma und half vor Ort ein Filmstudio aufzubauen.

Anschließend ging es dann nach Mumbai in Indien, wo ich in innerhalb von vier Jahren die Nummer eins in meinem Feld wurde.

Bollywoodfilme, Netflix- und Amazonserien bekamen sozusagen meine Handschrift.

2020 bekam ich dann ein Angebot in den VAE (UAE), um dort als Creative Director eine neue OTT Plattform für den arabischen Markt aufzubauen.

Die Länder sind komplett unterschiedlich, die Herausforderungen jedoch meist die gleichen. Die Prozesse und ersten Schritte gleichen sich fast vollständig, egal in welchem Land Sie sich befinden (werden).

Nachdem ich wohl in fast jedes mögliche Fettnäpfchen getreten bin und jeden noch so kleinen Fehler auf diesem Wege begangen habe, wurde es Zeit, dieses Buch zu schreiben, um Gleichgesinnten den Weg etwas einfacher zu gestalten.

Dieses Buch ist eine Mischung aus Ratgeber, persönlichen Erfahrungen und Interviews mit Expats.

Manches wiederholt sich im Buch mit Anpassungen für die jeweilige Situation. Es empfiehlt sich also, das ganze Buch zu lesen. Meine persönlichen Erfahrungen beziehen sich auf die Länder Türkei, Malaysia, Singapur, Japan, Indien und die VAE. Das heißt aber nicht, dass die Message nicht auch für andere Länder anwendbar wäre.

Ziehen Sie sich einfach heraus, was Sie brauchen, und wenn Sie fragen haben, stehe ich über meine Social Media Kanäle gerne zur Verfügung für eine kurze Beratung.

Sie werden sehen, dass viele Begriffe in Englisch sind: Dies ist ganz bewusst so gewählt. Als Expat müssen Sie bestimmte Fachbegriffe einfach kennen und ich möchte Sie langsam darauf vorbereiten.

In diesem Sinne wünsche ich viel Freude beim Lesen und ich hoffe, dass Sie viele nützliche Tipps für Ihr neues Abenteuer für sich gewinnen können.

Ihr Andreas Brückl

## **Kapitel 2**

### **Expatriat oder Auswanderer?**

#### **2.1. Was ist ein Expatriat?**

Sie werden auf Ihrem neuen Weg viel mit den Begriffen "Expatriat" und "Auswanderer" zu tun haben. Schauen wir uns doch einmal die Definitionen dazu an:

Laut Definition ist ein Expatriat (Expatriat) jemand, der in einem anderen Land als seinem Geburtsland lebt und arbeitet. In der Praxis nutzt man den Begriff Expatriat oft für jemanden, der von seiner Firma ins Ausland entsendet wird. Der Arbeitgeber ist also eine Firma im Heimatland. Die Entsendung kann von einigen Monaten bis einige Jahre dauern. I.d.R. wird eine solche Stelle meist für mindestens zwei Jahre ausgeschrieben, weil sich ansonsten der organisatorische Aufwand einfach nicht lohnt.

Im Umgangssprachlichen wird eigentlich jede Person, die im Ausland arbeitet, als Expatriat bezeichnet - egal ob entsendet oder auf eigene Faust.



## 2.2. Was ist ein Auswanderer?

Die Definition des Auswanderers ist etwas schwammiger:

Ein Auswanderer ist eine Person, die ihre Heimat verlassen hat, um für immer im Ausland zu leben und/oder zu arbeiten.

In der strengeren Definition nimmt diese auch die Staatsbürgerschaft des neuen Landes an.

Ein Auswanderer in meiner persönlichen Definition ist jemand, der seinen unmittelbaren Lebensmittelpunkt ins Ausland verlegt und sich vor Ort eine neue Existenz aufbaut mit dem Ziel, dort den Rest seines Lebens zu verbringen. Das ist aber auch jemand, der mit dem Herzen in die neue Kultur eintaucht und sich mit dem neuen Land identifizieren kann.

Das bedingt aber nicht, dass er seine Kultur, die deutsche Staatsbürgerschaft oder seinen Besitz in Deutschland aufgeben muss.

Ich bezeichne mich persönlich als Expat und nicht als Auswanderer.

Ich bin und bleibe Deutscher, habe auch nach so vielen Jahren meine Wurzeln wie Familie und Freunde in Deutschland und besuche die Heimat mindestens zwei

Mal im Jahr. Ich plane, in einigen Jahren nach Deutschland zurück zu kehren. Meine Abenteuer, auch wenn sie inzwischen schon 12 Jahre dauern, sind somit temporär.

Deswegen bezeichne ich mich als Expat und nicht als Auswanderer.

Achtung:

Sie sollten niemals (!) Ihre deutsche Staatsbürgerschaft aufgeben. Es gibt die Möglichkeit die Staatsbürgerschaft aus wichtigen Gründen ruhen zu lassen mit einer so genannten Beibehaltungsgenehmigung. Sollten Sie aber die Frist zur Verlängerung nur um einen Tag versäumen sind Sie kein deutscher mehr, egal ob Sie in Deutschland geboren wurden.

Das wurde schon so manchem zum Verhängnis.

## **2.3 Wie man einen Job im Ausland findet**

Leider besitzen wohl die wenigsten unter uns soviel Geld, dass sie sich als "Privatier" bezeichnen können und müssen somit einer Tätigkeit nachgehen.

Hier sind also die vier Hauptmöglichkeiten, um im Ausland einen Job zu bekommen:

### **2.3.1. Die Entsendung**

Diese Variante ist für mich ganz klar die Königsklasse. Ihre Firma schickt Sie für einen begrenzten Zeitraum in eine ausländische Filiale.

Man kann davon ausgehen, dass nur Arbeitnehmer in die Auslandsfiliale geschickt werden, zu denen die Firma ein großes Vertrauensverhältnis hat. Es ist Gold wert, als Expat im Ausland zu sein und den Rückhalt der Firma im Heimatland zu wissen.

Wenn Sie von der Firma "entsendet" werden, setzt das ein großes Vertrauensverhältnis voraus und ebenso, dass man Ihre Arbeit wertschätzt.

Als Expat dienen Sie dann parallel zu Ihrer eigentlichen Tätigkeit als eine Art Kommunikationsanker und Schnittstelle zum Hauptquartier. Mit einem deutschen Arbeitgeber genießen Sie arbeitsrechtlich so manche Vorteile, die Ihre Kollegen im Ausland vielleicht nicht haben. Neben dem wahrscheinlich um einiges attraktiverem Gehalt, Kündigungsschutz sowie Sozialleistungen sind z.B. 30 Tage Urlaub in vielen Ländern absolute Utopie. Wenn Sie Glück haben und es geschickt anstellen, können Sie die optimalen Benefits aus den ausländischen sowie deutschen Konditionen heraus holen.

Auch hier gilt es, einiges im Vorfeld abzuklären.

## **1) Der Arbeitsvertrag:**

Der Arbeitsvertrag ist auf jeden Fall zu ändern und hierbei gibt es zwei Möglichkeiten:

### **Entsendemodell:**

Mit dem Entsendevertrag wird der „inländische“ Arbeitsvertrag mit Zusatzvereinbarungen für die Auslandstätigkeit erweitert.

### **Versetzungsmodell:**

Der alte Arbeitsvertrag ruht und für die Dauer der Entsendung wird ein lokaler Arbeitsvertrag in der ausländischen Firma/Filiale geschlossen.

### **Achtung:**

Klären Sie mit Ihrem Arbeitgeber, wo Ihre zukünftige Anstellung sein wird. In jedem Fall, und egal wo Ihr neuer Vertrag formal-rechtlich anzusehen ist, sollten Ihre Arbeitsrechte gewahrt bleiben.

Meine Empfehlung ist, soweit wie möglich im deutschen System verankert zu bleiben wie das folgende Beispiel zeigt:

Beispiel:

Selma F. wird von ihrem deutschen Arbeitgeber in die Filiale Istanbul entsendet. Nach kurzer Zeit gibt es

erste Probleme mit einigen lokalen Kollegen, die sich langsam ausweiten.

Ihre direkte Art und offene Form von Kritik z.B. an der mangelnden Effizienz kommt bei Ihren Kollegen nicht gut an. Informationen werden ihr vorenthalten und sie wird nicht mehr zu Meetings eingeladen. Sie wird regelrecht gemobbt.

Da sie noch bei der Stammfirma angestellt ist und einen deutschen Vertrag hat, kann sie in der Türkei nicht gekündigt werden. Allerdings sitzt sie mehr oder weniger ihre Zeit ab. Nach den zwei Jahren Entsendung kommt sie auf ihren alten Posten in Deutschland zurück.

Bei allen Beispielen möchte ich Sie hier durch dieses Buch auf den schlimmsten Fall vorbereiten. Bleiben Sie bitte trotzdem positiv! Wer sich mit dem „worst case“ auseinandersetzt, dem gelingt auch die Lösung „kleinerer“ Probleme.

Ihr deutscher Vertrag ist Gold wert, und so ist das deutsche Arbeitsrecht, wenn irgendwie möglich zur Gänze oder teilweise zu behalten - zum Beispiel durch den bereits genannten Entsendevertrag, der mit Zusatzvereinbarungen für die Auslandstätigkeit erweitert wird (Entsendemodell).

**Tipp:**

Lassen Sie sich von einem Steuerberater über Ihre Rechte und Pflichten beraten.

Zusätzlich erarbeiten Sie mit Ihrem Personalleiter (HR) ein Konzept für die Zeit nach Ihrer Entsendung, und wie Sie dann wieder in die Firma integriert werden.

Entsendungen sind ein ganz spezielles Feld und erfordern einiges an Erfahrung bei den Personalchefs. Es kann sein, dass Ihr Personalchef (HR) zuvor noch niemanden entsendet hat. Hier ist Ihr Mitwirken gefragt, um die Übergänge relativ problemlos zu gestalten.

**2. Das Gehalt:**

Zu Ihrem Grundgehalt kommt eine Auslandszulage sowie eine Prämie und jährliche Anpassung. Die Auszahlung kann in Deutschland und/oder im Ausland passieren. Ich empfehle einen Split, der Ihre Lebenshaltungskosten im Ausland sowie die noch laufenden Kosten in Deutschland deckt. Bankkosten sollten vom Arbeitgeber getragen werden und Wechselkurschwankungen sollten abgedeckt werden, soweit möglich.

**3. Dauer der Entsendung:**

Diese ist i.d.R. nicht unter zwei Jahren mit der Option auf Verlängerung. Die ordentliche Kündigung sollte für die Dauer der Entsendung ausgeschlossen werden.

#### **4. Sozialleistungen und Abgaben**

Diese sollten auch weiterhin von Ihrem Arbeitgeber abgeführt werden, um Rentenlücken zu vermeiden.

#### **5. Krankenversicherung**

Es gibt Expatversicherungen, die sowohl das neue Land als auch die Heimatbesuche für Sie und Ihre Familie abdecken.

Klären Sie im Vorfeld, wie gut die Abdeckung einer lokalen, ausländischen Versicherung ist. In jedem Fall benötigen Sie eine oder mehrere Versicherungen, um beide Länder abzudecken.

Reden Sie auch mit Ihrer gesetzlichen Versicherung, ob es die Möglichkeit gibt, diese still zu legen (Anwartschaft). In manchen Fällen wurden Expats nach Jahren im Ausland nicht mehr in die gesetzliche Krankenversicherung zurück gelassen und mussten sich teuer privat versichern.

#### **6. Reise- und Umzugskosten:**

Der Arbeitgeber bezahlt alle Flüge, das Hotel für die Anfangszeit und gewährt eine Pauschale für die Umzugskosten. Diese Pauschale sollte mindestens den Versand eines Möbelcontainers inkl. "Packing Service" der Umzugsfirma umfassen.

Sie werden auch Kosten für die Auflösung des Hausstands in Deutschland und evtl. Einlagerungen haben. Die Pauschale sollte dies grob abdecken.

Vereinbaren Sie auch einen Heimatflug pro Jahr für sich und Ihre Familie.

Ein zweites sog. "Relocation Package" muss dann für die Rückkehr nach Deutschland im Paket sein und ebenso schriftlich im Vorfeld vereinbart worden sein.

### **Gut zu wissen:**

Ein Container kostet grob 6.000 Euro. Das hängt auch von der Verfügbarkeit ab. (Stand 2022)

Ob es wirklich Sinn macht, Ihre Möbel zu verschiffen, müssen Sie selbst entscheiden. Oft ist es auch günstiger, sich neue Möbel vor Ort zu kaufen. Bedenken Sie auch, dass Sie Ihre alten Möbel nach ein paar Mal Auf- und Abbau wahrscheinlich auch auf den Müll schmeißen können. Das mag zwar hart oder verschwenderisch klingen, aber ich spreche hier aus Erfahrung. Überlegen Sie also genau, was für Sie einen emotional hohen Wert hat und was rein praktischen Nutzen hat, den Sie auch vor Ort erwerben können.

### **7. Allowances**

Unter Allowances versteht man Prämien für z.B. Wohnzuschüsse, Telefonkosten oder ein Auto, die auf das Grundgehalt kommen. Klären Sie vorab, ob die Allowances auf das neue Gehalt aufaddiert werden oder ein Teil davon sind.



**Gut zu wissen:**

Abfindungen beziehen sich oft nur auf das Grundgehalt. Sollte Ihr Gehalt z.B. 10.000 USD sein und die Allowances für Wohnen, Auto, Telefon 4.000 USD, dann ist Ihr Grundgehalt 6.000 USD.

Das ist entscheidend. In den UAE (VAE) ist die Abfindung nach einem Jahr Beschäftigung zum Beispiel 21 Tage des Grundgehalts für jedes Arbeitsjahr. In diesem Beispiel also 4.200 USD (6.000 USD Grundgehalt / 30 Tage Arbeit x 21 Tage Anrechnung)

Nach fünf Jahren Beschäftigung sind es dann 30 Tage Anrechnung.

**Achtung:**

Schulen sind im Ausland oft kostenpflichtig und teils extrem teuer. Staatliche Schulen eignen sich oft nur bedingt für deutsche Schüler. Mehr dazu später im Buch. Handeln Sie eine extra Allowance für das Schulgeld aus.

**Achtung:**

Es entstehen meist hohe Zusatzkosten durch Wohnungsmakler, Kautions- und Mietvorauszahlungen. Diese sollten vom AG übernommen werden. Klären Sie dies vorab.

**8. Urlaub und Feiertage:**

Es gelten die Feiertage im neuen Land. Der Urlaubsanspruch aus Deutschland ist i.d.R. umfangreicher und sollte übernommen werden. In vielen Ländern sind zwei Wochen Jahresurlaub die Norm.

### **Achtung:**

Sie werden allerdings schon zwei Wochen für den jährlichen Heimaturlaub benötigen, der dann eher dazu dient, Freunde und Familie zu besuchen, sowie Besorgungen zu erledigen. Heimaturlaub ist eigentlich kein Erholungsurlaub, das sollten Sie einfach wissen. Die Zeit ist meist mit vielen Erledigungen, Papierkram, Behördengängen und Ähnlichem schnell verbraucht. Vergessen Sie also nicht, den eigentlichen (Familien-) Urlaub zum Abschalten und zur Regeneration von der neuen Arbeit.

### **9. Arbeitserlaubnis.**

Es steht und fällt Alles mit Ihrer Arbeitserlaubnis und vorangehend dem Aufenthaltsrecht an Ihrem neuen Arbeitsort. Ohne diese Erlaubnis nützt der beste Arbeitsvertrag nichts. Kein Umzug ohne Arbeits- und Aufenthaltserlaubnis! Leider kann diese manchmal mehrere Monate dauern. Bitte kalkulieren Sie das mit ein. Ihr Arbeitgeber muss sich darum kümmern und sollte Sie auf dem Laufenden halten.

Es kann auch sein, dass Sie zuerst mit einem Touristenvisum einfliegen, welches dann vor Ort in ein Arbeitsvisum umgewandelt wird. So habe ich es z.B. in Dubai erlebt.

In Indien kam ich mit einem Employmentvisum, meine Frau mit einem Spouse Visum (Partnerschaftsvisum), und die finale Registrierung in der Ausländerbehörde musste dann innerhalb eines Monats vor Ort erledigt werden.

### **Achtung:**

Es kann sein, dass Sie ohne Arbeitserlaubnis mit entsprechendem Visum kein Bankkonto bekommen. Sollten Sie also vor Ort auf Ihr Arbeitsvisum warten, rechnen Sie nochmals zwei bis drei Wochen für die Eröffnung Ihres Bankkontos und eventuell noch länger, bis die Kreditkarten kommen.

Ihr "neuer" Arbeitgeber benötigt aber das Konto, um Ihr Gehalt auszuzahlen.

Ich kenne Fälle, in denen das erste Gehalt erst nach zwei Monaten ausgezahlt werden konnte, genau aus diesen Gründen. Berechnen Sie das mit ein und achten Sie somit auf Ihre Liquidität in dieser Übergangszeit.

### **10. Rechtsordnung und Gerichtsstand:**

Bestehen Sie auf die deutsche Rechtsordnung sowie den Gerichtsstand in Deutschland.

## **11. Rückkehrklausel**

Im Entsendevertrag sollte die Rückkehr so genau wie möglich geregelt werden. Welche Position nehmen Sie nach der Rückkehr ein, welche Vergütung wird bezahlt, etc.? Das Mindeste sollte die Klausel zur Weiterbeschäftigung sein.

### **Achtung:**

In ein paar Jahren kann sich in Ihrer deutschen Filiale einiges verändern. Kollegen kommen und gehen und auch Ihr Manager, mit dem Sie eine Vereinbarung für Ihre Position nach der Rückkehr getroffen haben, könnte vielleicht gar nicht mehr in der Firma arbeiten. Es kann sein, dass Sie keine Beziehung zu Ihren neuen Kollegen aufbauen und diese somit nicht so Recht wissen, was sie mit Ihnen nach der Rückkehr anfangen sollen. Lassen Sie sich also auf jeden Fall eine vertragliche Garantie für Ihre Position nach der Entsendung geben.

### **Tipp für den reibungslosen Umzug:**

Sie haben drei große Pakete zu bewältigen:

1. Den Umzug in Deutschland regeln
2. In der neuen Arbeitsstelle eingearbeitet werden
3. Den Umzug/Einzug im neuen Land bewältigen

Das ist eine Dreifachbelastung, die nicht zu unterschätzen ist.

Erstellen Sie sich einen Umzugsplan inklusive Ihrer persönlichen Timeline.

### **Hier ist meine persönliche Timeline:**

#### **Drei Monate vor dem Umzug:**

Alles Vertragliche mit dem neuen und alten Arbeitgeber sollte geregelt sein. Vor allem die Arbeits- und Aufenthaltserlaubnis sollte zumindest auf dem Weg sein. Kündigen Sie ggf. Ihre alte Wohnung.

Informieren Sie die Versicherungen über Ihren Wegzug.

Informieren Sie sich über Schulen, Wohngebiete, Mietauto etc. Holen Sie sich Tipps von Ihren neuen Kollegen.

#### **Zwei Monate vor dem Umzug:**

Misten Sie aus. Packen Sie, was schon gepackt werden kann. Überlegen Sie sich, wo Sie Ihre restlichen Möbel und Besitztümer verstauen können.

Wenn möglich, fliegen Sie vor, machen sich mit der neuen Umgebung vertraut und finden Ihr neues Domizil.

#### **Einen Monat vor dem Umzug:**

Der Container ist auf dem Weg. Die Umzugsfirma wickelt das komplett ab. Falls Sie keinen Container brauchen, schicken Sie Umzugskartons mit der Post oder auf dem Seeweg. Die Umzugskartons mit viel Paketband umwickeln und die Adresse des neuen Arbeitgebers (AG) klar und deutlich auf jede Seite des Pakets kleben inkl. lokaler Telefonnummer. Der Inhalt sollte in großen Mülltüten luftdicht verpackt werden. Der Versand dauert i.d.R. zwischen zwei und sechs Wochen und ist im Vergleich zum Container recht günstig.

Das Hotel und die Flüge sollten gebucht sein.

### **Eine Woche vor dem Umzug:**

Wenn Sie die Wohnung aufgeben, bleiben Sie ein paar Tage bei Freunden oder im Hotel. Genießen Sie die Ruhe. Verabschieden Sie sich von Freunden, Kollegen und Familie. Klären Sie den Transport vom Flughafen an der neuen Location.

Nochmals prüfen:

Alle Flüge gebucht und Visen sind griffbereit?

### **Gut zu wissen:**

In vielen Ländern gibt es Relocation Agents, die Expats unterstützen.

Gerade bei der Wohnungssuche und Behördengängen kann ein Relocation Agent Ihnen viele Kopfschmerzen vermeiden. Wenn Ihre Firma noch keine Erfahrung mit Expats hat, macht es durchaus Sinn, diese kleine Investition zu tätigen. Im Endeffekt wollen Sie sich ja so schnell wie möglich auf die neue Arbeit konzentrieren, anstatt vom Umzugsstress ausgepowert zu werden.

### **Interview mit Andreas L, in die USA entsendet:**

**Bitte gib uns eine kurze Einleitung. Wer bist du, was hast du in Deutschland gemacht und wie kamst du ins Ausland?**

Alter: 43, Diplombetriebswirt (FH) seit 2008 tätig für ein amerikanisches Unternehmen, welches global agiert. Nach sieben Jahren in leitender Funktion im Customer Service der Filiale nahe München gab es eine internationale Stellenausschreibung für die CS Manager Stelle in einem Werk in Kalifornien. Da es sich um eine interne Bewerbung handelte, wurde diese mit Vorrang behandelt.

Meine Frau war zur gleichen Zeit als Qualitätsmanager tätig und konnte sich ebenfalls auf eine Stelle in diesem Werk bewerben. Für meine Frau wurde dann ein Relocation Package vereinbart.

**Von eurer Zusage bis zum ersten Arbeitstag ist wieviel Zeit vergangen?**

Ca. 1 Jahr.

**Wer hat euer Visum und Arbeitserlaubnis organisiert?**

Eine vom Arbeitgeber beauftragte Anwaltsfirma.

**Wurde euch beim Umzug geholfen und wie sah diese Hilfe aus?**

Unser Relocation Package beinhaltete:

Eine vom Arbeitgeber beauftragte Relocation Firma (Cartus) kümmerte sich um die Organisation des Umzugs, die Abholung der Möbel und den Containertransport in die USA, Support beim Zoll und bei allen Formalitäten.

**Wie sah die finanzielle Unterstützung durch eure Firma aus?**

**...und war der Betrag ausreichend?**

Pauschalbetrag (für z.B. erlittener Verlust durch den erzwungen Verkauf von PKWs/Möbeln/Elektrogeräten und benötigter Neukauf in USA)

4 Wochen Mietwagen inkl. Sprit



4 Wochen Temporary Housing

4 Wochen Verpflegung im Zielland

Das Paket war ausreichend. Bei einem so großen Umzug sind viele Neuanschaffungen nötig. Der Pauschalbetrag hätte reichen können. Wenn man aber schon mal komplett neu anfängt, dann möchte man sich aber auch vieles neu anschaffen, das vielleicht gar nicht unbedingt nötig wäre.

Im Paket war auch ein Tax-Service von Deloitte (sehr zu empfehlen) enthalten.

### **Wer hat euch bei der Wohnungssuche in den USA geholfen?**

Ein vom Arbeitgeber beauftragter Personal Assistant aus der Zielegend half für 6 Wochen bei Behörden-gängen und der Haussuche.

### **Was habt ihr mit eurer Wohnung in Deutschland und den Möbeln gemacht?**

Unsere Wohnung war zur Miete. Bis zu 3 Monatsmieten wären im Relocation Package abgedeckt gewesen, wurden aber nicht benötigt. Die Möbel wurden zum größten Teil mitgenommen, einiges verkauft oder bei Freunden eingelagert.

### **Gab es auch laufende Kosten in Deutschland?**

Es gab weiterhin kleinere Kosten in Deutschland, dementsprechend auch aktive Bankkonten (für Versicherungen und Zielsparverträge beispielsweise).

### **Ihr seid wieder zurück in Deutschland. Wie kam das?**

Das Arbeitsvisum erlaubte nur ein sehr eng begrenztes Tätigkeitsfeld in exakt einer Firma und einem genau definiertem Aufgabenbereich. Dies blockierte jede Weiterentwicklungsmöglichkeit. Des Weiteren entwickelte sich die Marktlage negativ und die langfristige Perspektive war nicht mehr gegeben. Für eine echte Greencard wäre der Support der Firma nötig gewesen, diese war daran aber nicht interessiert.

### **Wie hat euch eure Zeit verändert und wie leicht fiel euch die Rückintegration in euer altes Leben?**

Die Erfahrung war ohne Zweifel den Aufwand wert. Das Erleben einer neuen (Arbeits-)Kultur erweitert den Horizont und erweitert den Blickwinkel auf deutsche Privilegien, die man sonst als selbstverständlich hinnimmt, erheblich. Die Lebensqualität kann in anderen Ländern erheblich höher sein. Dies geht aber im Beispiel USA auch mit erhöhtem persönlichem Risiko und mehr Eigenverantwortung einher.

Meine Grundeinstellung ist durchweg positiver geworden. Der deutsche Hang zum Lamentieren stört mich

jetzt erheblich. Auch die herrschende Anspruchshaltung an den Staat ist für mich wieder gewöhnungsbedürftig.

### **Was hätten Ihr mit dem heutigen Wissen anders gemacht?**

Man kann sich freiwillig weiter an der deutschen Arbeitslosenversicherung beteiligen. Dies muss man aber **VOR** der Ausreise in die Wege leiten. Ein nachträglicher Antrag geht nicht.

Rückwirkend hätte die Firma weiterhin sofort Green cards beantragen sollen, keine Visa. Aufgrund unserer deutschen Nationalität und ohne Greencard kam es später zu Komplikationen bei Geschäften mit der US-Regierung. Das hätte die Firma selbst erkennen müssen.

Außerdem wären wir vielleicht nicht zu Beginn einer Pandemie in ein Land gezogen, in dem das medizinische System fragwürdig ist.

### **2.3.2. Arbeitgeber im Ausland**

Im zweiten Szenario sprechen wir von einem rein ausländischen Arbeitgeber.

Hier kann es finanziell einen erheblichen Unterschied machen, ob Sie von Ihrem neuen Arbeitgeber angeworben werden oder Sie sich selbst bewerben.

Bei einer Anwerbung, vielleicht sogar durch einen Headhunter bedingt das ja, dass der neue Arbeitgeber (AG) Sie unbedingt in seiner Firma anstellen möchte. Das kann Ihren Marktwert erheblich steigern.

Gleichzeitig ist sich der neue AG durchaus bewusst, dass Zusatzkosten und zum Teil ein erheblicher Aufwand durch den Immigrationsprozess Ihrerseits auf ihn zukommt.

Wenn Sie sich allerdings selbst bewerben und sich der neue AG dieses Mehraufwands und der Kosten nicht bewusst ist, kann ihn das vielleicht zu einem Rückzieher bewegen.

Es ist also immer besser, ein solides Angebot zu bekommen, als sich selbst zu bewerben.

Natürlich fallen Jobangebote im Ausland nicht vom Himmel. Man kann aber einiges dafür tun, um sich selbst interessant zu machen.

## **Marketing**

Ihr Selbstmarketing muss einfach sitzen. Nur wenn Sie präsent sind, wird man Sie auch finden können.

Sehen Sie sich selbst als Produkt und dieses Produkt muss jetzt durch Werbung verkauft werden.

Am Anfang steht jedoch die Marktanalyse.

Wer ist der Käufer (also der zukünftige AG)?

Was spricht den Käufer an und was ist sein Bedarf?

Sobald Sie das wissen, können Sie ganz einfach Ihr Produkt gestalten, Ihr eigenes Jobprofil sozusagen.

### **In der Theorie:**

Sie sind Maschinenbauingenieur und suchen eine Stelle in den USA, speziell in Kalifornien.

Zuerst listen Sie alle möglichen Arbeitgeber auf, die in irgendeiner Form etwas mit Maschinenbau oder Ihrer Spezialisierung zu tun haben.

Wenn möglich finden Sie auch die HR Person, sowie die Managerkontakte der jeweiligen Firmen heraus.

Finden Sie heraus, was diese dringend benötigen.

Maschinenbauingenieure gibt es in den USA mit Sicherheit genügend. Aber gibt es vielleicht eine spezielle Lizenzierung, die nur wenige besitzen? Wo besteht ein Mangel? Wo könnten Sie herausstechen?

Im nächsten Schritt passen Sie Ihr CV so an, dass Sie genau in diese Expertensparte fallen. Und Sie können noch eins drauf setzen, indem Sie sich als Experte etablieren.

## **Etablieren Sie einen Expertenstatus**

Als Experte stehen Sie in der Hierarchie über allen anderen. Wer also z.B. lehrt, coacht oder publiziert, hat einen Expertenstatus. Das Wichtigste ist, dass Sie sichtbar sind und man Sie als Experten erkennen kann. Dies kann beispielsweise gelingen durch das:

- Schreiben von Fachartikeln für (Online-)Magazine
- Vermitteln Ihres Wissens und Know-Hows in Workshops, Seminaren und Schulungen, etc.
- Beraten in Internetforen
- Registrieren auf Freelancer- oder Expertenlisten
- Veröffentlichen von Videotutorials zu Fachthemen

Im Idealfall beraten Sie Ihren zukünftigen ausländischen AG bereits als Experte. Dann ist der Weg zu Ihrem Ziel noch kürzer.

### **Aus meiner Erfahrung:**

Ich fasste 2009 den Entschluss, ins Ausland zu gehen. Wie bereits beschrieben, musste ich mir zuerst einen Expertenstatus erarbeiten.

Ich schrieb ein paar Artikel und veröffentlichte sie in Fachmagazinen.

Ich war überrascht, dass es so einfach ging. Ich fand schnell heraus, dass Fachmagazine immer Bedarf an guten Artikeln haben, besonders wenn diese auch noch günstig sind.

Die Hemmschwelle auf meiner Seite war am Anfang recht hoch, da ich die Menschen hinter den Magazinen nicht kannte. Im Nachhinein war die Angst vollkommen unbegründet und es war relativ leicht, in Kontakt zu kommen. Eine simple eMail mit ein paar netten Worten reichte.

Zeitgleich veröffentlichte ich eine Video-Tutorial-Serie für eine bestimmte Software, die ich zu dem Zeitpunkt benutzte. Ich ließ mich von dem Softwarehersteller auf die Liste ihrer Freelancer setzen und letztendlich trieb ich das ganze noch auf die Spitze, indem ich eine eigene Online-Akademie eröffnete.

Was zuerst als online Marketinggag gedacht war, entpuppte sich als relativ erfolgreich. Nicht, dass ich davon leben könnte, aber es war ein guter Zuverdienst und mein Ziel, einen Expertenstatus zu erreichen, war erreicht. All dies führte dazu, dass ich 2010 von mehreren internationalen Firmen Angebote bekam und mich dann final für eine Firma in Istanbul entschied.

**Noch einmal: Wer gefunden werden möchte, muss auch präsent sein.**

### **Bauen Sie ein Netzwerk auf:**

Melden Sie sich auf dem Berufsnetzwerk linkedIn an. Sofern es ein spezielles Forum für Ihr Berufsfeld bereits gibt, dann seien Sie auch dort präsent. Ihr Profil muss vollständig sein und interessant aussehen.

Vernetzen Sie sich mit potentiellen neuen Arbeitgebern. Liken Sie deren Artikel und fangen Sie langsam an interessante, jobbezogene Artikel zu posten. So rücken Sie mehr und mehr ins Sichtfeld der Entscheidungsträger.

Lassen Sie durchblicken, dass Sie an einer Stelle im Ausland interessiert sind.

Weitere Möglichkeiten, um mit Firmen in Kontakt zu kommen, sind Messe- und Eventbesuche.

### **Bestehendes Netzwerk:**

Wenn Sie bereits ein bestehendes Netzwerk haben, umso besser.

Haben Sie vielleicht ausländische Firmenpartner, die an Ihnen interessiert wären? Lassen Sie doch mal durchklingen, dass Sie ebenfalls interessiert sind, bei ihnen zu arbeiten.

Auch lokale Reseller (von spezialisierten Produkten, die Sie benutzen), kennen den Markt und wissen, wer gerade Kandidaten sucht. Diese können den Kontakt



herstellen und evtl. auch eine Referenz für Sie abgeben. Vergessen Sie nicht über den Tellerrand zu schauen: In ihrem jetzigen Heimatland gibt es, bezogen auf Ihren Arbeitgeber, möglicherweise die eine oder andere Konkurrenzfirma, die vielleicht bereits eine Auslandsniederlassung hat. Es schadet nie, auch hier Kontakte zu pflegen.

### **Aus meiner Erfahrung:**

2014 veröffentlichte ich ein sogenanntes „Making of“ Video eines Beauty-Werbespots. Ein Video also, das das Davor und Danach meiner Arbeit zeigte.

Ich bekam relativ zeitnah eine eMail von Scott Craig, der Asien-Reseller für das System war, auf dem ich arbeitete und das ich im Video benutzt hatte. Ich kannte Scott vorher nicht. Er wollte das Video gerne seinen Kunden zeigen - als Verkaufsargument sozusagen.

Wir kamen ins Gespräch, und da ich auch gerade nach etwas Neuem suchte, führte ein Schritt zum Nächsten. Er hatte Kunden in Malaysia, die einen Coloristen suchten. Keine zwei Monate später saß ich in einem Flieger nach Kuala Lumpur.

Drei Jahre später wiederholte sich fast die selbe Geschichte:

2017 bekam ich das Angebot, in Indien zu arbeiten. Zu dem Zeitpunkt war ich noch in Malaysia beschäftigt.

Meinen damaligen Assistenten konnte ich leider nicht mitnehmen. Ich wollte ihn aber versorgt wissen, da es um die alte Firma nicht gut stand. Als Malaie mit chinesischen Wurzeln sprach er fließend Mandarin, besaß aber keinen chinesischen Pass.

Als Teil meines eigenen Marketings produzierte ich ein paar Monate zuvor Video-Tutorials über „Colorgrading“. Einige davon übersetzte er ins Chinesische und postete diese auf einem chinesischen Videoforum.

Gleichzeitig kontaktierten wir den chinesischen Reseller der Software, auf der wir arbeiteten und zeigten ihm die Videos.

Das hatte mehrere Hintergründe:

- Der Reseller profitierte von den Videos, da sie seinen Verkauf unterstützten.
- Wir etablierten uns gemeinsam als Experten für diese Software.

Der Reseller war der beste Zugang zum chinesischen Markt. Er verkaufte die Software an die Firmen, die dann wiederum Spezialisten in der Bedienung brauchten. Er kann den Kontakt herstellen und seine Empfehlung abgeben.

Durch den mittlerweile guten Kontakt zu besagtem Reseller erfuhren wir, dass eine Firma einen Assistenten für ebenfalls einen englischen Expat suchte.

Als nächstes kam der zweite Teil der Marktanalyse:

## **Was genau benötigt der Kunde?**

In diesem Fall war es relativ einfach.

Der englische Expat brauchte einen Assistenten, der die Software aus dem FF beherrscht und auch bei kniffligen Problemen helfen kann.

Er muss die Arbeit vor- und nachbereiten können und absolut verlässlich sein. Nur relativ wenige Chinesen sprechen Englisch, weshalb es Sinn macht, einen Assistenten zu haben, der gleichzeitig als Übersetzer arbeiten kann.

Wir haben dann seinen Lebenslauf dementsprechend modifiziert. Nun passte er sozusagen wie die Faust aufs Auge und er bekam natürlich den Job.

Versetzen Sie sich nochmals in die Rolle des ausländischen AGs:

Was könnte er suchen, was ein „Local Worker“ nicht bieten kann? Diese Lücke gilt es, zu finden und professionell zu schließen.

Hier nochmal zusammengefasst, welche Eckpfeiler wichtig sein können:

- Expertenwissen - der Aufbau Ihrer eigenen Marke

- **Ausländer als Verkaufsgrund**  
Ich habe oft erlebt, dass Expats einen sogenannten Bonus haben. Nach dem Motto: „Der muss ja gut sein, wenn sie ihn extra aus Deutschland holen.“
- **Sprache:**  
Mit Ihren Sprachkenntnissen und der gleichen Kultur könnten Sie als Schnittstelle zum Heimatland gebraucht werden.
- **Wissenstransfer**  
Das Expertenwissen ist lokal nicht vorhanden? Dann kauft man es eben ein, bis die eigenen Leute trainiert sind.

### **Bewerben aus Eigeninitiative:**

Wie bereits geschrieben, ist es aus meiner Sicht immer besser von einer Firma angeheuert zu werden, als sich selbst zu bewerben.

Blindbewerbungen können funktionieren, ich habe jedoch die Erfahrung gemacht, dass nichts über einen persönlichen Kontakt geht.

Verbinden Sie einfach das Vergnügen und Ihren Job, indem Sie im Urlaub ein paar Firmen besuchen.

Ich würde die Firmen nicht gleich überfallen und vorher lieber eine nette eMail schreiben, um den Besuch anzukündigen.

Bitte nicht einfach vor Ort ohne Termin auftauchen.

Meist sind die Leute beschäftigt, haben vielleicht gerade überhaupt keinen Kopf für Sie oder verstehen auch gar nicht, was Sie jetzt eigentlich wollen. Stellen Sie sich einfach vor, wenn aus heiterem Himmel ein Ausländer in Ihrer Firma steht und mit jemandem reden will. Wie würden Sie reagieren?

Eine eMail könnte beispielsweise so aussehen:

*Dear Greg Fisher,*

*hope that email finds you well and thanks for accepting my contact request.*

*Marc Getsy, who is also one of my contacts, speaks very highly of you.*

*I will be in Dubai from March 14th for a short holiday and was wondering, if we could meet and you could give me a quick tour through your studio.*

*This would be amazing.*

*Thank you.*

*Best regards*

Und noch ein kleines Beispiel wie man Kontakte knüpft und sich selbst ins Spiel bringen kann:

Wie schon geschrieben, war ich von 2014-2017 in den Pinewood Studios in Malaysia beschäftigt. Genauer gesagt in einem Joint-Venture mit einer japanischen Firma. Die japanische Arbeitsweise und Genauigkeit in Ehren, aber von Verkauf und Marketing hatten sie leider keinerlei Ahnung. Marketing im Sinne einer selbstbewussten Haltung sich selbst und seiner Leistung gegenüber, gilt in Japan als etwas Negatives - natürlich nur in Japan und nirgendwo sonst. In Japan gleicht Marketing eher einer Bestandskundenpflege. Dementsprechend hatten wir fast keine Aufträge.

Mitte 2015 war mir dann irgendwann klar, dass das leider nur ein kurzes Gastspiel sein wird, da die japanische Firma so wohl nicht lange überleben können wird. 2018 gingen sie dann auch in den Konkurs. Wenn Sie für eine ausländische Firma arbeiten, müssen Sie einen siebten Sinn für solche Sachen entwickeln. Wenn die Firma pleite geht, ist auch Ihr Job weg und Sie sitzen in einer Wohnung im Ausland, wobei in Deutschland erst einmal nichts auf Sie wartet. Nicht einmal Arbeitslosengeld, weil sie vielleicht das letzte Jahr auch nichts eingezahlt haben. Ich gehe an anderer Stelle noch auf dieses Thema ein.

2017 bekam ich dann eine Anfrage von einem Bekannten aus Indien: "Andy, they are searching for a colorist

at a company, called Futureworks in Mumbai, are you interested?“

Selbstverständlich war ich das, und ich bedankte mich freundlichst bei ihm. Mit Indien hatte ich jedoch bisher seltsame Erfahrungen gemacht und war deswegen recht vorsichtig. Seit 2011 und aufgrund meines Eigenmarketings, wurde ich mehrfach von Firmen aus Indien kontaktiert. Es kam zu mehreren Skype-Calls, die sehr positiv endeten: “Thank you Andy, let’s take it from here and let’s schedule one more chat for next week”.

Ich war schon auf halb gepackten Koffern, aber der Kontakt brach einfach abrupt ab. Viel später habe ich von einem der Inder erfahren, dass ich einfach zu teuer für sie gewesen wäre. Dies wiederum wolle man jedoch nicht zugeben, um das Gesicht nicht zu verlieren. Der Inder scheint nicht gerne auf Konfrontation gehen zu wollen.

“Life is hard enough, why should we fight,“, lautet das Lebensmotto. In Folge dessen geht man wohl lieber in den “ghosting mode“ und meldet sich nicht mehr bzw. ignoriert den anderen. Zurück zu dem Lead meines Bekannten. Ich hatte einen gewissen Druck, weil mir klar war, dass die japanische Firma irgendwann schließen wird. Eine Empfehlung ist Gold wert, ich wollte mich aber nicht alleine darauf verlassen.

Zuerst kontaktierte ich den lokalen Reseller, Scott Craig, der mir ja schon bei der Empfehlung für Malaysia 2014 behilflich gewesen war. Von ihm bekam ich eine mehr als wertvolle Einschätzung des Marktes, und zudem wem ich trauen könne und wem eher weniger. Futureworks war vertrauenswürdig und er bot mir an, ein gutes Wort für mich einzulegen. Folglich hatte ich schon zwei Referenzen.

Der erste Kontakt mit dem Firmenbesitzer lief allerdings schleppender als erwartet. Ich war mir nicht sicher, ob das Ganze trotz meiner Empfehlungen auch seriös war.

Später, als Angestellter der Firma, kapierte ich natürlich, dass er einfach keine Zeit hatte, auf meine Nachrichten zu antworten bei über 300 Mitarbeitern. Mein Plan ging jedoch noch weiter:

Eine Firma als Kontakt war gut, aber warum nicht noch andere Feuer im Eisen haben?

Der Reseller gab mir ein paar Kontakte in verschiedenen Firmen. Teils hatte ich auch schon eigenständige Kontakte, die über Jahre via LinkedIn oder Facebook zustande kamen. So war ich kein komplett Fremder für sie. Ich wollte ein weiteres "Ghosting", sprich Davonlaufen der Inder umgehen und auch eher in der Position sein, angeworben zu werden, als mich aufzudrängen. Also buchte ich kurzum einen Flug und verbrachte eine Woche in Mumbai.



Ich kontaktierte insgesamt fünf Personen aus verschiedenen Firmen. Jeder bekam dieselbe Anfrage. "I will be in Mumbai for a job, it would be great, to meet you..."

Alle sagten zu und wir vereinbarten ungefähre Dates, die wir dann vor Ort flexibel bestätigen wollten.

Insgesamt war ich dann sechs Tage in Mumbai und hatte am Ende vier Angebote, von denen zwei in die engere Auswahl kamen. Vor Ort kam natürlich die Frage auf, was ich denn gerade in Mumbai mache. Auf die Frage war ich vorbereitet: "I am here for a job offer and stay a bit longer on my own costs, to see all the other companies. So I can then decide, where to join. On my own expenses, because I did not want to get biased and feel committed."

Mein Trick ging auf und ich möchte sogar sagen, dass ich im Ansehen etwas stieg. Mein Statement "Auf eigene Kosten, um mir eine Meinung zu bilden..." wurde hoch respektiert. Außerhalb Indiens war ich keine Gefahr. Aber bei der Konkurrenz im Inland könnte ich ja Kunden wegnehmen.

Im Grunde hatte ich die Firmen gegeneinander ausgespielt und kam mit vier Jobangeboten zurück.

Ich hatte mich dann letztendlich für die Firma Futureworks entschieden.

Das Gespräch mit dem Futureworks CEO Gaurav lief jedoch auch seltsam. Zuerst kam er eine Stunde zu spät. Dann hatten wir einen eher freundschaftlichen

Smalltalk. Er fragte mich, wie ich hier im Markt loslegen wolle, was mich von meinen Konkurrenten unterscheiden würde u.s.w.

Es war ein knall hartes Job interview, verpackt in ein lockeres Gespräch.

Ich hatte ihm ein Päckchen Kaffee Luwak aus Indonesien mitgebracht, was ihn sehr beeindruckte. Der Kaffee selbst kostete mich 15 USD, aber die waren wohl investiert. Ich bekam den Job auf der Stelle.

### **Merke:**

Komme niemals mit leeren Händen. Ein kleines Gastgeschenk öffnet Türen.

### **Bürokratische Hürden:**

Im Prinzip gilt hier dasselbe wie bei Kapitel 2 der „Entsendung“, es gibt aber noch mehr zu beachten.

### **Gehalt:**

Da Sie jetzt 100% im Ausland angestellt werden, wird auch das Geld vor Ort in der Landeswährung auf Ihr Konto überwiesen. Zuerst brauchen Sie also ein lokales Konto. Dieses bekommen Sie in vielen Ländern nur mit einer Aufenthaltserlaubnis. Das sollten Sie also zuerst klären.

### **Achtung:**

Wechselkursschwankungen sind real und können Sie viel Geld kosten. Ich hatte 2014 in der Türkei ca. 40% und 2016 in Malaysia ca. 20% Wertverlust zu verschmerzen.

2010 war eine Türkische Lira noch sagenhafte 50 Eurocent wert. 2014 waren es dann nur noch 30 Eurocent.

Daraus hatte ich endlich gelernt und in Indien einen festen Dollarbetrag als Gehalt ausgemacht. Mein Gehalt wurde danach monatlich zu einem Stichtag umgerechnet und in indische Rupien auf mein lokales Konto überwiesen. Mich um diese neue Regelung zu kümmern, hat mir tausende von Euros gespart.

Bei der Gehaltsverhandlung sollte man zuerst abklären, ob man vom Netto- oder Bruttogehalt spricht. In Deutschland redet man automatisch vom Bruttogehalt. Im Ausland habe ich es meist so erlebt, dass man mit dem Nettogehalt verhandelt.

Im zweiten Schritt geht es dann darum, wer die Steuern zahlt.

In Indien wurde ich z.B. als Consultant abgerechnet. Formal wäre dies mit einem Vertragspartner vergleichbar, der auf Rechnung arbeitet - trotz meines festen Arbeitsvertrags. Dementsprechend bekam ich mein Nettogehalt plus die Umsatzsteuer, die ich dann selbst abführen musste. Lediglich 10% wurden vom Arbeitgeber als Vorsteuer (TDS) bereits ans Finanzamt

überwiesen. Am Ende des Finanzjahres musste ich dann eine Steuererklärung einreichen und wurde mit bis zu 30% besteuert. Wenn man allerdings einen guten Accountant (Steuerberater) hat, kann dieser die Last wiederum ins Negative drücken.

Es gibt auch die Möglichkeit, dass der AG die Steuern für Sie bezahlt. Nach dem Motto: „I do not care about local taxes. This is the amount, I want on my account every month.“

Das hat bei mir zugegebenermaßen allerdings nur einmal geklappt.

Bitte schieben Sie das nicht auf die lange Bank, so unangenehm das Steuerthema auch sein mag. Bei Steuern versteht kein Staat wirklich Spaß. Wenn Sie selbst die Steuern abführen, müssen Sie nämlich zuerst ins System aufgenommen werden. Das bedeutet, eine Steuernummer zu beantragen und evtl. auf die langsamen Mühlen der Bürokratie zu warten. Ein Accountant wird auch das für Sie erledigen.

Bei jedem neuen Arbeitgeber frage ich so lange nach, bis ich das Thema verstanden habe und lasse es mir sogar vorrechnen. Ob Sie Ihr Gehalt vor-, nach- oder teilversteuert bekommen, ist ein großer Unterschied.

Lassen Sie sich niemals auf Bonuszahlungen und Versprechen über Gehaltserhöhungen ein. Sie werden diese wahrscheinlich niemals bekommen. Sie kennen den neuen Markt nicht, haben keine Kontakte und sollten das Risiko einfach nicht eingehen. Wenn ein Arbeitgeber auf eine Provisionslösung drängt, dann bestehen Sie auf ein Fixum für die ersten sechs Monate, um etwas finanziellen Spielraum aufzubauen.

### **Aus meiner Erfahrung:**

Ich bekam ein großartiges Angebot von meinem zweiten Arbeitgeber in der Türkei.

Ein Basisgeld von 70% meines gewünschten Gehalts und 30% vom Umsatz. Der Deal war, dass die Kunden einen gewissen Stundensatz für meine Dienste zahlten. Sobald ich mein Fixgehalt durch meine Stunden erreicht hatte, bekam ich 30% von jeder zusätzlichen Stunde. Nach kurzer Milchmädchenrechnung kam ich auf nur 50 Stunden, die ich dafür benötigte. Danach würde der Rubel rollen. Leider wurde mir ein aus meiner Sicht wichtiges Detail verschwiegen, dass die Firma dem Kunden oft bis zu 50% Rabatt auf Stunden gaben oder auch Komplettpakete mit anderen Diensten anboten und somit meine Stunden irgendwie im Paket verrechnet würden. Letztendlich verdoppelten oder verdreifachten sich z.T. meine benötigten Stunden, um in die Gewinnzone zu kommen.

Ein schlechter Deal, aber ich lernte daraus.

Zu meinem Glück hatte ich vereinbart, dass meine Wohnung von der Firma bezahlt wird. Das Geld kam also noch obendrauf.

Lassen Sie sich in den Vertrag schreiben, dass Sie Ihr Gehalt am ersten oder zumindest in den ersten fünf Tagen des neuen Monats überwiesen bekommen. Ich habe es oft genug erlebt, dass es bis zu zwei Wochen dauerte, bis ich mein Gehalt auf dem Konto hatte. Hintergrund ist, dass Sie wahrscheinlich als Expat am meisten verdienen. Zuerst werden die günstigeren Angestellten bedient und erst im Anschluss Sie.

### **Achtung: Was tun, wenn der Arbeitgeber einfach nicht zahlt?**

Das ist mir zum Glück nie passiert, aber einigen meiner Expat Freunde sehr wohl.

Die schnelle und ernüchternde Antwort: Sie können zunächst gar nichts machen. Die ersten beiden Monate wird der AG mit irgendwelchen Ausreden kommen. Eventuell bezahlt er auch einen Teil und zeigt sich Ihnen somit in irgendeiner Form zahlungswillig. Zieht sich jedoch dieser Umstand, ist irgendwann der finanzielle Druck für Sie so groß, dass Sie entweder das Land verlassen müssen oder versuchen könnten, die Firma zu wechseln.

Das wird aber wiederum kompliziert, da ihr Arbeitsvisum über den ersten AG läuft.

Gerichtliche Schritte kommen wohl auch nicht in Frage. Wenn Sie denn Erfolg haben sollten, kann sich der ganze Prozess mehrere Jahre hinziehen.

### **Ich würde wie folgt vorgehen:**

1. Lassen Sie sich sofort von einem Anwalt beraten, aber gehen Sie noch nicht gegen Ihren AG vor.
2. Appellieren Sie an die Ehre Ihres AGs. Auf keinen Fall aggressiv, sonst könnten sich für Sie alle Türen schließen.
3. Suchen Sie sich sofort mehrere Alternativen wie z.B. eine Konkurrenzfirma. Die letzte Alternative ist immer die Rückkehr nach Deutschland.
4. Geben Sie keinesfalls Betriebseigentum wie Handys oder Laptops zurück, solange die Situation in der Schwebe oder verfahren ist. Im Notfall behalten Sie eben diese, was zumindest für eine indirekte Entschädigung stehen könnte.
5. Bringen Sie sich in eine Position, die sie unentbehrlich macht, ohne sich selbst dabei zu schaden.

Wenn Sie einmal das Land verlassen haben, werden Sie Ihr Geld niemals wieder sehen.

Lassen Sie Ihren AG u.a. deswegen wissen, dass Sie das Land nicht verlassen werden.

6. Machen Sie klar, dass Sie es international publik machen werden und der AG evtl. seinen Ruf verliert.

### **Aufenthalts- und Arbeitserlaubnis**

Um diese Papiere muss sich Ihr AG kümmern - theoretisch. Wenn die Firma jedoch noch nie einen Ausländer eingestellt hat, wird das auch schwierig, weil diese selbst in diesen Abläufen unerfahren ist. Die Arbeitserlaubnis im jeweiligen Land ist die Basis Ihres Auslandsabenteuers. Es gibt meist einige Varianten der Arbeitserlaubnis und ich rate Ihnen dringend, den Prozess eingehend zu recherchieren. Wie bereits zuvor beschrieben, kennen sich HR's (Personalchefs) oft überhaupt nicht mit den Vorgängen beim Beantragen der Arbeitserlaubnis für Ausländer aus.

Sie sehen, ich gehe erneuet vom schlimmsten Fall aus, den ich auch so mehrmals erlebt habe. Wenn Ihr Fall anders und damit reibungsloser verläuft, freue ich mich umso mehr für Sie. Aber Sie sollten wie gesagt vom schlimmsten Fall ausgehen, die Kontrolle behalten und wenn es besser läuft, können Sie sich entspannt zurücklehnen und Ihre Zeit anderen Dingen widmen, wie z.B. Ihrem Umzug.

Aber es soll an dieser Stelle einfach noch einmal ausdrücklich gesagt sein: Es ist ziemlich egal, ob Sie einen Vertrag mit einer Firma haben oder alle Flüge gebucht haben und die ersten Kartons schon zu Ihrem neuen Wohnort geschickt haben. Wenn Sie keine gültige Arbeitserlaubnis besitzen - aus welchem Grund auch immer - dann werden Sie sehr schnell wieder in Deutschland sein - ohne wenn und aber! Seien Sie nett



zu Ihrem HR, der das Ganze organisiert, aber prüfen Sie alles doppelt und helfen Sie, wo Sie nur können.

### **Aus meiner Erfahrung:**

Mein zukünftiger Arbeitgeber in Indien hatte absolut keine Ahnung, wie man ein Visum oder ein Arbeitsvisum für mich beantragt. Das wurde vom HR natürlich nicht zugegeben. Es kam mir aber spanisch vor, dass sie mich nicht nach den notwendigen Dokumenten fragte. Ich selbst hatte parallel schon im Internet recherchiert und mir alles zurecht gelegt. Manche Dokumente müssen einfach vom Arbeitgeber organisiert und bereit gestellt werden, wie in jenem Fall die Steuerbescheinigung, die Bitte ans Amt, mich zu registrieren, der Arbeitsvertrag, die Übernahme der Verantwortung durch den AG (falls ich kriminell werde) usw.

Es waren noch drei Wochen zum gebuchten Flug und ich hatte nur die Hälfte der notwendigen Dokumente. Im idealen Szenario fragt mich der HR nach meinen Dokumenten. In meinem musste ich dem HR sagen, welche er vorbereiten und mir schicken sollte.

Letztendlich hatte ich einen kurzen Chat mit meinem neuen Boss und ließ vorsichtig durchklingen, dass ich ja noch einige Papiere benötigen würde.

Vorsichtig, da ich es mir nicht schon vorab mit dem HR verscherzen wollte. Ich brauchte sie ja noch, u.a. für die Wohnungssuche.

Eine Stunde nach dem Gespräch kam eine Nachricht des HR, ob ich ihr bitte die Liste mit den nötigen Dokumenten nochmals schicken könne. Ich wunderte mich schon sehr, diese hätte sie doch schon längst bekommen. Sie antwortete, dass sie leider Ihre eMail nicht mehr finden könne. Aber sie wäre sehr froh, da sie ja so etwas noch nie gemacht hätte und jetzt durch meine Hilfe so viel darüber lernen könne.

An diesem Abend gab ich mich einigen Bieren hin, sonst hätte ich sie durchs Telefon ermordet. Bis kurz vor dem Flug war ich mir nicht sicher ob Indien jetzt wirklich klappt. Das war meine Existenz, die da am seidenen Faden hing. Mit jeder Verzögerung betet man, dass der neue AG keinen Rückzieher macht.

Schlussendlich bekam ich alle Dokumente von meinem Arbeitgeber. Einige waren leider immer noch falsch, aber ich hatte weder den Nerv noch die Zeit, auf Neue, Korrekte zu warten.

Kleine Dinge wie mein falsch geschriebener Name, falsche Daten oder eine fehlende Adresse habe ich dann in Eigenregie mit Photoshop ausgebessert. Sonst wäre ich bis heute noch nicht in Indien.

Manchmal gibt es die Möglichkeit, einen Agenten einzuschalten. Wenn Sie die Wahl haben, sich allein mit dem hässlichen Monster der Bürokratie herumzuschlagen oder einfach jemanden zu bezahlen, der

Ihnen das abnimmt, wählen Sie immer die zweite Option. Halten Sie nach einem Immigration Service Ausschau. Die Immigration Agents haben oft beste Kontakte zu den Ämtern und können so häufig einige Vorgänge beschleunigen. In den meisten Fällen wird der Arbeitgeber die Kosten übernehmen und hat auch den Blick dafür, ob der Agent vertrauenswürdig ist

**Tipp:**

Vertrauen Sie niemals 100% einem HR. Lesen Sie sich in die landesspezifische Materie ein und bereiten Sie alle Dokumente selbst vor bzw. fragen Sie aktiv danach und bleiben Sie dran. Für den HR mag es ein unwichtiger Prozess sein, aber für Sie geht es um Ihren Job. Wenn es einen Immigration Service gibt, zögern Sie nicht. Die Mehrkosten ersparen Ihnen viel Stress und Bluthochdruck.

.

Wenn Sie denn dann alle Lizenzen haben, müssen Sie noch lokale Kunden gewinnen.

**Interview mit Philipp Chudalla, Medientechniker in Dubai:**

**Wie bist du nach Dubai gekommen und wie lange ist das her?**

Das war etwa im Oktober 2014 und als Freelancer.

Ich hatte einen Auftrag in Qatar und der Kunde war so zufrieden mit meiner Arbeit, dass er mir einen Folgeauftrag in Dubai angeboten hatte.

Auf diesen Job folgten dann noch ein Job und noch einer und so weiter. Nach vier Monaten war mir das ständige Visa Verlängern, das Leben im Hotel zu stressig und ich fing an, mich zu informieren, wie ich auf Dauer in den Emiraten bleiben könne.

### **Wie lange hattest du ursprünglich vor zu bleiben?**

Ich dachte zunächst an zwei bis drei Jahre. Das war 2014.

### **Was sind die größten Herausforderungen für dich als Selbstständiger?**

Nun, anfangs gab es im Prinzip keine rechtliche Basis für Selbstständige. Man brauchte also einen sog. lokalen Sponsor. Als Selbstständiger war es auch sehr schwer, ein Bankkonto zu bekommen. Das hat mittlerweile viel gebessert. Heute kämpfe ich mehr mit Mitbewerbern aus Billiglohnländern, die aufgrund einer fehlenden Marktregulation hier Fuß fassen können.

### **Was denkst du sind die größten Fehler, die Neuankömmlinge hier machen?**

Viele Neuankömmlinge geben zu schnell zu viel Geld aus. Das geht hier sehr schnell.

Auch nehmen sie Versprechen von z.B. potentiellen Kunden einfach zu wörtlich und werden dann bitter enttäuscht. Eine Zusage ist noch lange keine absolute Zusage. Hier wartet auch keiner auf dich.

Man sollte auch ein gewisses Unternehmerdenken mitbringen. Und muss eben kämpfen.

### **Was muss man mitbringen, um hier als Selbstständiger Erfolg zu haben?**

Unternehmergeist, viel Geduld und Durchhaltevermögen. Zudem muss man ständig seine Kontakte pflegen.

### **Mit Blick zurück: Wie hast du dich verändert durch deine Zeit hier?**

Ich habe gelernt durch politische und kulturelle Fettnäpfchen zu navigieren, sodass niemand sein Gesicht verlieren muss und jeder mit dem Ergebnis zufrieden ist. Ansonsten ist es auch schwer, als Geschäftsmann angesehen zu werden.

### **Was würdest du mit deiner Erfahrung heute anders machen?**

Ich würde heute schneller eine eigene Firma gründen, um in den Markt zu gehen. Ich war lange zu zögerlich.

## 2.3.4. Digitaler Nomade

Eine relative neue Form des Auswanderns ist die Form des digitalen Nomaden. Sprich, mit dem Laptop im Gepäck ohne festen Wohnsitz an den schönsten Orten der Erde arbeiten. Klingt gut, kann auch funktionieren, solange man ein paar Grundregeln beachtet.

### **Arbeit**

Die digitalen Nomaden, die ich kenne, hatten alle schon prall gefüllte Auftragsbücher, bevor sie ins Ausland gingen. Aber gerade weil sie den Hauptteil ihrer Arbeit auch vorher schon online erledigen konnten, war es so einfach und es war im Prinzip egal, wo sie sich befanden. Aufträge vor Ort, bei neuen Kunden werden natürlich gerne angenommen, aber man sollte sich nicht darauf verlassen müssen. Ihr Kundenstamm sollte schon vor dem Auswandern sehr solide sein.

In Dubai, Madrid oder Bali zu leben, heißt nicht, dort Urlaub zu machen. Vielleicht ist die Natur schöner, die Leute entspannter und die Lebenshaltungskosten sind günstiger, aber Arbeit bleibt Arbeit. Alle Influencer und digitalen Nomaden, die mir bekannt sind, arbeiten unglaublich hart und oft mehr als zehn Stunden täglich. Allein um die Kommunikation durch die räumliche Distanz aufrecht zu erhalten, werden Sie mehrere Stunden am Tag zusätzlich einplanen müssen.

Dazu kommt die Zeitverschiebung zu Ihren Auftraggebern oder Kunden.

Bali liegt z.B. sechs Stunden vor Deutschland.

Wenn Ihr Kunde in Deutschland einen 15:00h Termin möchte, ist es bei Ihnen 21:00h.

Es hat den Vorteil, dass Sie Dinge schon erledigt haben, bevor der Kunde im Büro ankommt, aber den Nachteil, dass schnelle Änderungen dann entweder oft bis zum nächsten Tag warten müssen oder Sie arbeiten bis spät in die Nacht.

Die schlimmste Kombination liegt in der Kommunikation mit Kalifornien.

Mit Europa sind es ca. neun Stunden Differenz, in den UAE zwölf Stunden und nach Jakarta sogar 15 Stunden. Sie müssen Ihren Tag also sehr genau und effizient planen, sonst werden Sie zur Nachteule.

### **Finanzen:**

Ich rate jedem Expat, soviel Geld anzusparen, dass er ein Jahr lang auch ohne weitere Einkünfte überleben kann. Wenn Sie also 1.500 Euro Minimum im Monat brauchen, dann bedeutet dies 18.000 Euro (1.500 Euro x 12 Monate) pro Jahr.

Besser ist es diesen Betrag sogar noch zu verdoppeln. Dieses Geld ist Ihr Notgroschen und sollte nicht angefasst werden. In dem Falle, dass alle Stricke reißen, Sie das Land verlassen müssen und keine Bleibe mehr haben, ist das Ihr Rettungsanker.

### **Bankkonto:**

Normalerweise bekommen Touristen kein Bankkonto im Ausland. Dazu benötigt es eine Arbeitsgenehmigung, einen Arbeitgeber und eine Wohnadresse.

Sie sind also auf Ihr deutsches Konto angewiesen.

Ohne Bankkonto können Sie aber keine lokalen Verträge für Miete, Strom, etc. abschließen. Ohne ein Bankkonto wird das also sehr schwierig. Es lohnt sich aber dennoch, bei den Banken nachzufragen oder bei anderen Expats, die ja in der selben Situation sind wie Sie.

### **Beispiel Indien:**

Mir wurde zwei Mal mein indisches Konto gesperrt, da ich meine erneuerte Aufenthaltserlaubnis (FRRO) nicht rechtzeitig abgegeben hatte. Genauer gesagt, hat die Bankmitarbeiterin diese erst eine Woche später eingegeben und das war zu spät für das System. Das Freischalten dauerte weitere drei Tage. So lange hatte ich keinen Zugriff auf mein Geld, bzw. Konto.

Daher habe ich mir angewöhnt, immer 1.000 USD in bar verfügbar zu haben.

### **Kreditkarten:**

Ich empfehle, mehrere Prepaid Kreditkarten zu verwenden.



Das sind Kreditkarten, die durch Aufladen gedeckt werden und nicht ins Minus rutschen können. Eine Karte kann immer verloren gehen, gestohlen oder auch kopiert werden. Oft funktionieren auch nicht alle Karten überall. Wenn eine Karte kopiert wird, müssen Sie diese sperren lassen und wahrscheinlich bekommen Sie keine neue ins Ausland geliefert. Darum ist es immer gut, das Risiko zu verteilen und mindestens drei Kreditkarten zu besitzen. Diese gibt es meist kostenlos, bzw. gebührenfrei und können mit einem frei gewählten Budget aufgeladen werden. Zusätzlich versehen Sie die Karten mit einem Tageslimit. Die Karten verteilen Sie dann natürlich auf verschiedene Gepäckstücke und auch auf sich und Ihre Angehörigen.

### **Notfallgeld:**

Zusätzlich sollten Sie 1.000 USD oder Euro in bar bei sich haben für Notfälle.

### **Auch gut zu wissen:**

Bei einem Unfall behandelt die lokale Klinik vielleicht nicht ohne eine Sicherheit und nimmt keine Kreditkarten. Also Cash!

Die Geldautomaten im Land werden gesperrt und selbst die Locals kommen nicht mehr an ihr Geld: So geschehen in Beirut 2020, als der Libanon in die Krise rutschte.

Oder in Indien 2016/17 als plötzlich das alte Geld wertlos wurde. Ich war vor Ort und musste acht Geldautomaten abfahren, um an den Gegenwert von 100 Euro zu kommen.

**Es kann auch sein, dass eine Krise ausbricht und Sie schnell das Land verlassen müssen.**