

# INTERVIEW MIT DEM MENTORING-TANDEM CHRISTIAN SUFRYD – PATRICK SCHÄFER

Dr. Caroline Wagner



Dr. Caroline Wagner: Wie zufrieden waren Sie beide mit dem Matching – also mit der Zusammenstellung Ihres Tandems? Wie haben Sie als Mentor und Mentee zusammengepasst? Wir sind von Beginn an mit dem Matching sehr zufrieden gewesen. Zum einen passte es inhaltlich sehr gut aufgrund der fachlichen Nähe – wir arbeiten beide mit dem fachlichen Schwerpunkt im Corporate Real Estate Management eines Konzerns mit vergleichbaren immobilienwirtschaftlichen Fragestellungen. Zum anderen haben wir uns auch durch die »gleiche Wellenlänge« sehr gut ergänzt. Gegenseitiges Vertrauen und eine frühzeitige Klärung der Erwartungshaltung waren der Grundstein für eine gelungene Zusammenarbeit. Darauf aufbauend ließen sich gemeinsam gesteckte Ziele sehr gut erreichen.

Mit welchen Zielen bist Du, Christian, in Eure Mentoring-Kooperation gestartet?

Zeitgleich mit dem Start des Mentoring-Programms habe ich nach gut zwölf Jahren bei der METRO AG/METRO PROPERTIES Holding GmbH eine neue Tätigkeit bei der LANXESS Deutschland GmbH als Manager Corporate Real Estate begonnen. Im Rahmen dieser beruflichen Neuorientierung lag ein Schwerpunkt der Ziele natürlich auf der Unterstützung beim Einstieg in das neue Unternehmen und bei der Übernahme der neuen Funktion. Weitere Ziele waren die Einordnung der neuen Strukturen, der Prozesse, das Verstehen der Unternehmenskultur und der weitere Aufbau

des Netzwerks CREM. Der gegenseitige persönliche und fachliche Austausch mit Patrick hat mir dabei sehr geholfen, mir das wichtigste Ziel zu erfüllen, mich im ersten Jahr in der neuen Rolle im Konzern als Dienstleister CREM schnell zu orientieren und zu etablieren.

Wie haben Sie Ihre Rolle als Mentor verstanden, Herr Schäfer?

Mentoring beschreibt grundsätzlich die Beziehung zwischen zwei Personen: Mentees, die bestimmte Ziele erreichen möchten, und MentorInnen, die ihre Mentees auf diesem Weg unterstützen. Meine Rolle begann zunächst mit einer gemeinschaftlichen Analyse der konkreten Ist-Situation des Mentees und der gewünschten Ziele nach Abschluss des Programms. Dabei ging es in unserem Tandem weniger um strikte Vermittlung von Wissen – vielmehr ging es darum, durch regelmäßige Gespräche spezifische Themenkomplexe zu erörtern wie z. B. den Jobwechsel, Umgang mit einer neuen Firmenkultur, strategische Herangehensweisen an Aufgabenstellungen und Verhalten gegenüber Kollegen und Führungskräften. Basierend auf meinen eigenen Erfahrungen diskutieren wir natürlich auch über Handlungsempfehlungen. Wichtig ist mir insbesondere, dass der Mentee sich realistische Ziele setzt, die auch erreichbar sind. Ich sehe mich ganz klar in der Rolle des Sparringspartners, der kritische Punkte nicht nur ansprechen darf, sondern auch muss. Gleichzeitig empfinde ich die Rolle des Mentors auch als

eine große Chance, Einblicke in Arbeitswelten und Organisationen anderer Unternehmen zu bekommen und über die Rückmeldung des Mentees zu meinen Vorschlägen und Handlungsempfehlungen auch ein persönliches Feedback zu erhalten.

Wie haben Sie Ihre Mentoring-Kooperation in der Praxis gestaltet? Welche Treffen gab es?

Unsere Mentoring-Kooperation war geprägt von regelmäßigen Telefonaten und Treffen. Zu den Highlights gehörten definitiv unsere Treffen am jeweiligen Unternehmensstandort bei der FRAPORT AG in Frankfurt sowie bei LANXESS in Köln und Leverkusen. So konnten wir uns in einer Workshop-Atmosphäre u. a. zu den Themen Real Estate Management-Tools, Verantwortlichkeiten CREM, Schnittstellen zum Facility Management auch mit weiteren Kollegen unserer Unternehmen austauschen. Zudem haben wir das jeweilige Immobilienportfolio am Flughafen Frankfurt sowie im Chempark Leverkusen besichtigt und im Detail kennengelernt. Dabei haben wir viele Gemeinsamkeiten aber auch Unterschiede (z. B. der Umgang mit betriebsnotwendigen bzw. nicht notwendigen Immobilien) in Bezug auf immobilienwirtschaftliche Fragestellungen entdecken können.



Patrick Schäfer,  
Leiter Immobilienmanagement, Fraport AG



Christian Sufryd, Manager Corporate Real Estate, LANXESS Deutschland GmbH



Ihre Mentoring-Kooperation endete bei der Abschlussveranstaltung am 2. März 2018 – zumindest in offiziellem Rahmen. Welche Erfolge hat das Jahr für Sie beide gebracht? Welche Ziele konnten gemeinsam erreicht werden?

Sufryd: Die Begleitung über ein Jahr durch einen erfahrenen Kollegen aus einem vergleichbaren beruflichen Bereich hat mir den Wechsel bzw. den Einstieg und die fachliche Einarbeitung in das neue Unternehmen erleichtert. Ich fühle mich zudem bestätigt, dass ich mit dem Unternehmenswechsel einen guten Schritt gemacht habe, der mich persönlich und inhaltlich weiterbringen wird.

Schäfer: Wenn Christian mit dem Erreichten zufrieden ist, ist auch mein Ziel erreicht. Ich werte den Erfolg der Zusammenarbeit nur bedingt an Sachthemen, sondern vielmehr in der Tatsache, dass man sein Netzwerk im Besonderen um einen engagierten und motivierten Immobilienspezialisten und im Rahmen des Gesamtprogramms IMMOMENT um weitere hochmotivierte Mentees und MentorInnen erweitern konnte.

Welche Rolle haben für Dich, Christian, die begleitenden Seminare und Netzwerktreffen gespielt?

Die Veranstaltungsorte in den Städten Berlin, Frankfurt, München und Hamburg waren hervorragend ausgewählt und immer gut organisiert. Ich habe für mich sehr viel von

den begleitenden Seminaren, aber auch von den Netzwerktreffen mitnehmen können. Die Seminare zu Management- und Persönlichkeitsthemen hatten insgesamt eine hohe Relevanz für meine berufliche Praxis sowie für meine aktuelle persönliche Entwicklung. Zudem habe ich mein Netzwerk in der Immobilienbranche nochmal deutlich erweitern können.

Herr Schäfer, inwiefern können Unternehmen davon profitieren, sich an IMMOMENT zu beteiligen?

Im Rahmen des immer größer werdenden Fachkräftemangels – Stichwort »War of talents« – bietet IMMOMENT den Unternehmen durch die Mitarbeit als Mentor oder Kooperationspartner die Chance, sich hochmotivierten Mentees zu präsentieren und hierüber neue Mitarbeiter zu gewinnen.

Dr. Caroline Wagner: Was nehmen Sie beide für sich aus dem Mentoring-Jahr mit? Wie soll es weitergehen?

Neben den vielen Gemeinsamkeiten waren für unsere Gespräche insbesondere die unterschiedlichen Branchen, die verschiedenen immobilienwirtschaftlichen Hintergründe sowie beruflichen Lebensläufe belebend. Somit konnten wir beide einen Blick über den eigenen Tellerrand werfen. Mit der Abschlussveranstaltung im März in Berlin wird IMMOMENT seinen offiziellen Abschluss finden. Wir werden jedoch unsere »Kooperation«

fortsetzen und haben uns vorgenommen, auch weiterhin im engen Kontakt zu bleiben und uns aktiv auszutauschen.

Vielen Dank für das Gespräch.

Bilder

S. 32  
Jürgen Sendel, Pictureblind

S. 33  
Bild Patrick Schäfer: A. Meinhardt, Fraport  
Bild Fraport: St. Rebscher, Fraport  
Bild Gewerbegebiet: LANXESS