

# INTERVIEW MIT DEM MENTORING-TANDEM AARON ISRAEL – DR. STEPHAN RABE

I: Dr. Caroline Wagner  
F: André Hentz, ZIA



Dr. Caroline Wagner: Was haben Sie sich gedacht, als Sie erstmals von IMMOMENT gehört haben?

Dr. Stephan Rabe: Durch die langjährigen engen persönlichen und fachlichen Verbindungen zwischen ZIA und IMMOEBS war mir IMMOMENT schon lange ein Begriff. Der Name steht für ein inhaltlich exzellent organisiertes, gut eingeführtes Mentoring-Programm unserer Branche. Insofern war es konsequent, dass der ZIA finanziell und ich selbst mit persönlichem Engagement in das Programm eingestiegen sind. Wir verfolgen damit das klare Ziel, dem Nachwuchs unserer Branche auf dem weiteren beruflichen Weg ein Stück Erfahrungsschatz mitzugeben, aber auch für den ZIA und persönlich Impulse und Benefits aus dem Austausch mit jungen Berufstätigen mitzunehmen. Es gibt in der Branche und darüber hinaus viele Mentoringprogramme. Von der professionellen Gestaltung und engagierten persönlichen Begleitung von Mentees und Mentoren durch IMMOMENT könnten sich einige eine große Scheibe abschneiden.

Aaron Israel: Von IMMOMENT erfuh ich durch eine interne Ausschreibung meines Arbeitgebers, der Berlin Hyp AG. Die Bewerbung für die Teilnahme am Mentoring-Programm war Bestandteil des hausinternen Spitzenqualifizierungsprogramms für Young Professionals. Als ich die Inhalte zum ersten Mal las, stand für mich fest, dass ich hier die einmalige Gelegen-

heit bekomme, gemeinsam mit einem erfahrenen Mentor aus der Immobilienwirtschaft an meiner beruflichen und persönlichen Weiterentwicklung zu arbeiten und durch den Austausch mit Gleichgesinnten aus anderen Bereichen der Immobilienwirtschaft sowohl meinen persönlichen als auch fachlichen Horizont zu erweitern.

Wie gestalten Sie Ihre Mentoring-Kooperation in der Praxis?

Dr. Stephan Rabe: Wir haben gleich zu Anfang für das gemeinsame Jahr einen Zeit- und groben Themenplan vereinbart, den wir in persönlichen Meetings, in der Regel einmal im Monat, gemeinsam abarbeiten. Dabei steht der Austausch auf Augenhöhe im Vordergrund. Sofern sich unterjährig neue Themen oder Schwerpunkte ergeben, können diese problemlos in das Programm eingearbeitet werden. Daneben besteht Kontakt über Mail, SMS oder WhatsApp, was einen schnellen, nicht termingebundenen Austausch ermöglicht. Herr Israel wird von mir zudem, sofern möglich, in Veranstaltungen des Verbandes eingebunden und mit Informationen versorgt, die seine Tagesarbeit unterstützen und seinen fachlichen Horizont erweitern sollen.

Aaron Israel: Unsere bisherigen Treffen haben an verschiedenen Orten wie dem Hauptstadtbüro des ZIA, dem Co-Working-Space »Sankt Oberholz« oder aber in verschiedenen Berliner Cafés stattgefunden. Unser nächstes Treffen

wird bei Mindspace in Berlin-Mitte, meinem aktuellen Arbeitsort, stattfinden. Die jeweilige Agenda für die Treffen planen wir im Vorfeld gemeinsam. Toll finde ich, dass sich unsere Gesprächsthemen dabei nicht ausschließlich auf die zum Anfang des Programms gemeinsam vereinbarten Ziele beschränken, sondern unsere Treffen auch immer Platz bieten, um über aktuelle Fragestellungen aus dem beruflichen Umfeld lebhaft zu diskutieren. Natürlich dauern unsere angesetzten Treffen dann durchaus auch mal länger als geplant. Diese Flexibilität nehmen wir uns, sofern zeitlich darstellbar, aber gern. Auch die Möglichkeit zur Teilnahme an Veranstaltungen des ZIA, wie zum Beispiel dem »Tag der Immobilienwirtschaft« im Juni, sind eine echte Bereicherung für mich.

Welche Ziele möchtest Du, Aaron, in dem Mentoring-Jahr erreichen?

Aaron Israel: Ganz wesentlich für mich ist natürlich die Erreichung der persönlichen Ziele, die wir am Anfang unseres Tandems vereinbart haben. Hier ist zum einen die Horizontverweiterung für immobilienwirtschaftliche Themen fernab des mir vertrauten gewerblichen Immobilienfinanzierungsgeschäfts zu nennen. Zum anderen möchte ich nach IMMOMENT aber auch ein klareres Bild davon haben, welchen Karriereweg ich in der Zukunft einschlagen möchte und welche persönlichen und fachlichen Anforderungen ich hierfür erfüllen muss.

DR. STEPHAN RABE, MOTIVATION ZUR PROGRAMMTEILNAHME:  
»DEM NACHWUCHS UNSERER BERUFLICHEN WEG EIN STÜCK ERFAHRUNGSSCHATZ MITZUGEBEN.«

AARON ISRAEL, MOTIVATION ZUR PROGRAMMTEILNAHME:  
»GEMEINSAM MIT EINEM ERFAHRENEN MENTOR AUS DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT AN MEINER BERUFLICHEN UND PERSÖNLICHEN WEITERENTWICKLUNG ZU ARBEITEN.«

Dr. Stephan Rabe, Geschäftsführer, ZIA  
Mentor bei IMMOMENT



Aaron Israel, Referent im Vertriebsmanagement - Betreuung Verbundprodukte, Berlin Hyp AG, Mentee bei IMMOMENT



Wie verstehen Sie Ihre Rolle als Mentor, Herr Dr. Rabe?

Dr. Stephan Rabe: Qualifizierter Nachwuchs ist, gerade in Zeiten des Fachkräftemangels, einer negativen Demografie und eines eritterten Kampfes um die besten Köpfe, das größte Kapital unserer Branche. Und für dessen Förderung setze ich mich gerne persönlich ein. Augenhöhe und ein ehrliches Interesse an der Situation und den Anliegen des Mentees sind für mich besonders wichtig, zumal ich den Austausch nicht als Einbahnstraße begreife, sondern als fachliche und persönliche Bereicherung sowohl für den Mentee als auch für den Mentor. Langjährige Erfahrung aus Beruf und Praxis weiterzugeben sind das Eine. Das Andere ist das Verständnis darüber, was junge Berufstätige umtreibt, welche fachlichen oder persönlichen Fragen sie bei der beruflichen Entwicklung beschärfen. Nur auf dieser Grundlage kann ein Gespräch zielführend gestaltet werden. Und letztlich hilft es bei der Bewältigung eigener Aufgaben, beispielsweise in der Personalführung und -entwicklung im Verband.

Welche Rolle spielen für Dich, Aaron, die begleitenden Seminare und Netzwerktreffen?

Aaron Israel: Wie essentiell Networking in der Immobilienwirtschaft wirklich ist, wurde mir erst durch IMMOMENT so richtig bewusst. Die begleitenden fachlichen und persönlichkeits-

bildenden Seminare und Mentee-Stammtische bieten hier einerseits eine gute Plattform, den interdisziplinären Austausch zwischen uns Mentees zu fördern, und helfen andererseits auch dabei, uns gegenseitig besser kennenzulernen. Außerdem bieten die Seminare einen guten Rahmen, um auch meine eigenen Stärken und Schwächen besser zu identifizieren und entsprechend daran zu arbeiten.

Herr Dr. Rabe, wie können Ihrer Meinung nach Unternehmen von der Teilnahme eines jungen Mitarbeiters an einem Mentoring-Programm profitieren?

Dr. Stephan Rabe: Unternehmen und im Übrigen auch Verbände haben seit jeher ein großes Interesse daran, ihre jungen Leistungsträger intern so weiterzuentwickeln, dass ihnen über Zeit im Unternehmen Führungspositionen übertragen werden können. Hierfür haben Unternehmen zahlreiche interne Förderprogramme aufgelegt, und das externe Mentoring kann sie sinnvoll dabei unterstützen, ihre High-Potentials bestmöglich zu fördern. Der Aufwand für die Unternehmen ist dabei relativ überschaubar. Wenn Mentoring von beiden Seiten nicht nur als Pflichtübung gesehen wird, kann hierdurch ein Mehrwert entstehen, der weit über das Mentoring hinausläuft. Unsere Branche ist, wie viele andere, ein Peoples Business. Und da helfen, neben einer exzellenten Fachlichkeit und einer ausgeprägten Persönlichkeit, Kontakte und Netzwerke. Ich bin davon über-

zeugt, dass diese auch über ein gutes Mentoring vermittelt oder zumindest sinnvoll angeregt werden können.

Was wünschen Sie sich für den zweiten Teil Ihres Mentoring-Jahres?

Dr. Stephan Rabe: Der erste Teil unserer Tandem-Tour ist gut angelaufen, und es ist sehr schnell ein vertrauensvolles Gesprächsklima zwischen Herrn Israel und mir entstanden. Das wollen wir im zweiten Halbjahr fortführen, immer mit der Perspektive, auch über den endlichen Zeitraum des Mentoring in guter persönlicher und fachlicher Verbindung zu bleiben. Auf die Unterstützung durch die Mentoring-Profis von IMMOMENT freue ich mich dabei besonders!

Aaron Israel: Diesen Worten kann ich mich nur anschließen! Und natürlich hoffe ich auch, dass die zweite Hälfte von IMMOMENT weiterhin so facettenreich bleibt und wir Mentees im März 2018 um viele Erfahrungen reicher auf einen ereignisreichen und prägenden 2. IMMOMENT-Jahrgang 2017 zurückblicken können.