

RICHTIG PRÄSENTIEREN

> Mit diesen Tricks werden Sie der nächste Steve Jobs

GEHEIMTIPP NÜRNBERG

> Lage, flexible Flächen und engagierte Ansprechpartner

JEDES TALENT ZÄHLT

> Diversity Management bei Sirius

NEUHEIT IN BERLIN

> Eventlounge für Seminare mit dem gewissen Extra

NEWSBOX

> NEUES AUS DER WELT VON SIRIUS FACILITIES > AUSGABE 2014/15

Work hard, play hard!

Martin Schneider berichtet
über Herausforderungen und Erfolge
beim Kundenservice > Seite 12

Reden, Snacken und ganz viel Lachen
Unsere Mieterfeste in den Sirius Business Parks > Seite 15

- > Unsere News
- > Kununu als Chance für Unternehmen
- > Unsere Telefonzentrale stellt sich vor
- > NEU in Essen: First Choice Business Center





IMPRESSUM

Herausgeber (verantwortlich für den Inhalt):
Sirius Facilities GmbH, Lennéstraße 3, 10785 Berlin

Geschäftsführer:
Andrew James Coombs, Alistair Brian Marks

Tel.: +49 (0)30 285 010 110
Fax.: +49 (0)30 285 010 119

E-Mail: newsbox@siriusfacilities.com

Handelsregister AG Charlottenburg, Berlin
Handelsregisternummer 99532B
St-Nr. 29/466/02571
USt-ID-Nr. DE246161684

NEWSBOX

Redaktion:

Stefanie Schillinger, Martin Schneider und Kremena Wissel

Bild:

Martin Schneider, Angelina Callawege,
Anton Vassilev, Alex Muchnik
(Eventfotograf.in) www.eventfotograf.in

Design & Layout:

Stewart Sutters (www.greyboxcreative.co.uk)

Druck:

dgd decker graphic display GmbH (www.dgd-gmbh.de)

WORK HARD, PLAY HARD!

Liebe und Leser,

dass das Arbeitsleben oftmals sehr stressig ist und man vielleicht nicht nur das eine oder andere Mal auf dem Zahnfleisch geht, muss ich Ihnen sicherlich nicht sagen. Die enge Zusammenarbeit mit meinen Kollegen vom Kundenservice, insbesondere mit Martin Schneider, bestätigt meinen Eindruck. Wir haben in den letzten Monaten damit begonnen verschiedene, intern geltende, Kundenservice-Standards vom Programm Up2You umzusetzen, welche auch direkt von unseren Mietern wahrgenommen wurden. Dazu zählen nicht nur Um- und Ausbauarbeiten, die Einführung neuer Flächenprodukte und Beteiligung an verschiedensten Initiativen. Getreu dem Motto: "Work hard, play hard" sind hier als Paradebeispiel die Mieterfeste in vielen unserer Business Parks zu nennen, aber es gibt natürlich auch immer die kleinen Gesten, die zählen und eine Beziehung aufrecht erhalten.

In dieser Ausgabe erwarten Sie auch weitere Berichte und Beiträge über aktuelle Geschehnisse in der Sirius-Landschaft, Einblicke hinter die Kulissen, sowie die Vorstellung einiger Kollegen vor Ort. Das Team vom Innendienst, welches oftmals der erste Kontakt für Raumsuchende ist, stellt sich exklusiv in seiner neuen Zusammensetzung vor.

Passend zum Thema work hard, finden Sie hier auch Tipps, um dem wohl bekanntesten und erfolgreichsten Rhetoriker dieser Zeit nacheifern zu können. In der Rubrik Schlusslicht gibt es Etwas für den play hard-Teil.

Ich wünsche Ihnen nun viel Freude beim Lesen!

Mit besten Grüßen

Stefanie Schillinger
Chefredakteurin

Übrigens: Für Anregungen, Fragen, Lob, Kritik oder eine Vorstellung Ihres Unternehmens in unserem Magazin können Sie mich gerne per E-Mail (newsbox@siriusfacilities.com) kontaktieren.

NEWSBOX



SERVICEWÜSTE BUSINESS PARK?

Keineswegs! Martin Schneider gibt einen Einblick in seine tägliche Arbeit

12



GEHEIMTIPP

Und Action...! Der Sirius Business Park Nürnberg hat sich verändert

10



PRAKTISCH

Mit diesen Tipps & ein wenig Übung werden Sie der nächste Steve Jobs des Präsentierens

20



MIETERFESTE 2014

So feierten wir zusammen in den Business Parks

15



SCHULEN & TAGEN

Callisto: Die schönste & exklusivste Tagungslage in Berlin

6



INHALT

NEWS

Mission possible! Wir entwickeln neue Flächen

4

NEWS

Hello, my name is... **Mark Carrington**

5

SCHULEN & TAGEN

Originalität muss man haben, nicht danach streben!

8

INTERN

Gut? Schlecht? Anders? **Klimawandel bei Sirius**

22

INTERN

Modernes Tool: **kununu** zum Personalrecruiting nutzen

24

INTERN

Reinschnuppern und Lernen

25

INTERN

Alle guten Dinge sind Drei - **Unsere Nachwuchstalente**

26

VORGESTELLT

TSI – Ihrer Anfrage auf der Spur

28

ASSET MANAGEMENT

„Einfach kann ja jeder!“ Interview mit **Tobias Schorstädt**

30

ASSET MANAGEMENT

Was der **RUHRTURM** und Leuchttürme gemeinsam hat

33

DIVERSITY

Kochen, Reden & Informieren – Vielfalt geht alle an

34

FIRST CHOICE BUSINESS CENTER

Holpriger Start, fulminantes Ergebnis – In vier Monaten zum Premium Business Center

36

GLOSSAR

Buchhaltung ist nicht gleich Buchführung: Wir erklären wichtige Grundbegriffe

38

SPONSORING

Sven Hommen weckte unsere Neugier für den Orientierungslauf

41

SCHLUSSLICHT

Das Bürospiel gegen graue Herbst- und Wintertage

42

MISSION POSSIBLE: WIR ENTWICKELN DIE FLÄCHEN, DIE SIE BENÖTIGEN!



Flexibilität ist in den **Sirius Business Parks** nicht nur eine Werbefloskel, sondern Realität.

Zur Zeit werden an verschiedenen Standorten neue Flächen entsprechend der Marktnachfrage oder transparentere Mietpreise geschaffen.

FALLBEISPIEL PFUNGSTADT: Neues Preiskonzept der Büroflächen

Das Büroflächenangebot im Sirius Business Park Pfungstadt ist vielfältig und ebenso vielfältig sind die verschiedenen Mietpreise. Was für die Vertriebsmitarbeiter der Region durchaus nachvollziehbar und logisch ist, erschließt sich den Mietinteressenten nicht immer. Um mehr Service für Kunden zu erbringen, wurde aus diesem Grund im Februar eine Kategorisierung erarbeitet, welche für Struktur sorgt. Die Büroflächen wurden unterteilt in Basic, Economy und Premium. Die Basic Büros können bereits ab 2,99 €/m² gemietet werden und bieten einen einfachen Standard. Büros der Kategorie Economy bieten einen mittleren Standard, einen tollen Ausblick, Aufzug und Teeküche – und das ab einem Mietpreis von 4,75 €/m². Büros mit gehobenem Standard finden Unternehmen in der Kategorie Premium. Mieter der frisch renovierten Büros können neben der Teeküche auch eine moderne Lounge nutzen. Besonders Firmen mit hohem Kundenverkehr können die Flächen ab 6,50 €/m² nutzen.

„Wir möchten unseren Mietern eine transparente Preisstruktur aufzeigen, keinen Preisdschungel. Jeder ist willkommen und es soll für jeden Geldbeutel und Bedarf, das passende Büro zu haben sein. Der Kunde soll selbst wählen dürfen, welche Bürogruppe im Moment für ihn und sein Business am besten zu ihm passt. Er kann jederzeit umbuchen und eine andere Kategorie wählen, falls er Bedarf dazu hat. Somit bleibt er flexibel und kann ggf. auch durch diese Möglichkeiten seine eigenen Zielgruppe erweitern oder anpassen. Der Kunde soll sich individuell beraten fühlen, Sirius Pfungstadt will aufzeigen, dass wir jedem die passende Bürofläche anbieten können.“

TAMARA HERZBERG,
Center Managerin Pfungstadt
& Mannheim.

FALLBEISPIEL BREMEN: smartspace Lager statt 9.000 m² Logistikhalle

Der Sirius Business Park Bremen im Stadtteil Woltmershausen liegt inmitten eines Gebietes mit wirtschaftlicher und privater Nutzung. 9.000 Quadratmeter Logistikfläche scheint da auf den ersten Blick nicht sonderlich attraktiv, zumal wenn man den Umstand bedenkt, dass Bremen mit ca. 22.000 Studenten eine Universitätsstadt ist. Die Nachfrage nach kleineren Lagerflächen ist in der Vergangenheit stetig gestiegen, sodass seit Oktober 2013 in der ebenerdigen Halle nach und nach kleinteilige smartspace Lager ab fünf Quadratmeter ausgebaut werden.



„Im Oktober 2013 begann der Ausbau der Miniboxen in der Parzelle 5 und war innerhalb weniger Tage beendet so dass zum 1. November die ersten Einzüge stattfinden konnten! Der erste Mieter war ein netter Herr der **privat Möbel einlagerte**. Er war sofort begeistert und mietete im Dezember gleich eine weitere Box! Die Parzelle 5 ist eine von 10 Parzellen im Gebäude CIF III, welche aufgrund Ihrer Größe nur schwer vermietbar war. Nach dem Ausbau konnte die Parzelle innerhalb von 10 Wochen vollständig vermietet werden. Zur Zeit wird bereits die nächste Parzelle ausgebaut. 23 Miniboxen entstehen hier. Die Boxen sind hochwertig gebaut und zeichnen sich durch die **praktische Andienung** aus. Meine Kollegin und ich sind Ansprechpartner für alle Mieterbelange. Ich denke, dass dieser **Service vor Ort** letztlich das ist, was uns von der **Konkurrenz unterscheidet** und den Kunden überzeugt sein Hab & Gut bei uns einzulagern.“

CHRISTINA SEGORN,
Center Managerin Bremen.

FALLBEISPIEL HANNOVER: Lagerflächen „LuftRaum“ statt ungenutzter Freifläche

Es ist noch gar nicht so lange her, da gab es im Sirius Business Park Hannover mehr Parkplatzfläche, als tatsächlich von den Mietern benötigt wurde. Um den kleinteiligen Lageranfragen von Privaten und Unternehmen entsprechen zu können, investierte Sirius Facilities annähernd 25.000 Euro in den Neubau von Lagerabteilen mit Größen zwischen 13 m² und 80 m². Diese Lagerflächen können zum monatlichen Festpreis mit einer Mindestvertragslaufzeit von einem Monat angemietet werden.



„Seit Kurzem sind sie fertig gestellt. Wir nennen die überdachten Kaltlageräume „LuftRaum“ – doch die ersten Mieter nannten es eine schöne Gelegenheit die Güter zu lagern, für die zu Hause kein Platz mehr ist. Gerade jetzt wo Messe ist, müssen wir auch mal mehr einlagern, das kommt uns sehr gelegen,“ war die Aussage eines meiner Büromieter, die kurzfristig ein Lager anmieteten. Mit mir als Center Manager vor Ort besteht da ein direkter Kontakt und selbst ganz **flexible Anmietungen** können wir **problemlos und schnell realisieren**. Nun füllen sie sich langsam - mit Möbeln, Motorrädern, Kartons. Aber auch sperrige Sachen können wir problemlos einlagern, wir haben Größen von 13 - 80 m² pro Einheit – alles bequem erreichbar und sicher verschlossen. So hat das ehemalige Parkdeck durch seinen Umbau zum „LuftRaum“ für viel Anklang gesorgt und ich freue mich, in Zukunft weitere Interessenten hier begrüßen zu dürfen.“

STEFAN SCHÖNBERG,
Center & Operations
Manager Hannover.



Büroaktion in Pfungstadt

Mieten Sie für mindestens 12 Monate ein Büro der **Kategorie Basic** und Sirius **schenkt** Ihnen die **Büromöbelmiete** für einen Arbeitsplatz (Drehstuhl, Schreibtisch & Rollcontainer) im ersten Mietjahr. **Sie wollen ein persönliches Angebot? Kontaktieren Sie uns telefonisch unter der 0800 404 088 028 oder via newsbox@siriusfacilities.com**

HELLO, MY NAME IS...

Mark Carrington, Leiter der Abteilung

Akquise, stellt sich vor

„Ich habe eine 16 Jahre Erfahrung im Bereich Investitionen und strategisches Asset-Management in allen traditionell-europäischen Immobiliensektoren. Seit 2003 habe ich bei der Valad Europe gearbeitet, am Anfang als Asset Manager mit Fokus auf kleinteilig zu vermietende Industrie- und Büroanlagen. 2010 wurde ich Investment Manager und war verantwortlich für das Management und die Performance des Portfolios – in Höhe von ca. 1,25 Mrd. € - mit Fokus auf Deutschland, Skandinavien, Frankreich, Benelux und Großbritannien. Während der Zusammenarbeit mit den lokalen Asset- und Transaktionsteams in jedem Land, konnte ich eine Strategie implementieren, um die Vermietungsquote und die Mieterbindung, vor dem Verkauf der Anlagen, zu maximieren um den Stakeholdern, größtenteils Banken oder private equity-Investoren, Gewinne auszahlen zu können.

Noch davor arbeitete ich als Analyst und Asset Manager bei MWB in Großbritannien, wo in der Vergangenheit ebenfalls die Geschäftsführer Andrew und Alistair, sowie einige jetzige Kollegen und Kolleginnen, arbeiteten. Davor arbeitete ich in dem Bewertungsteam bei CBRE.

Es ist für mich eine fantastische Gelegenheit, bei Sirius in einem Management-Team zu arbeiten, um den Wert des bestehenden Immobilienportfolios zu vergrößern und auch in der aktuellen Phase des Immobilienzyklus durch den Ankauf weiterer Liegenschaften zu wachsen. Wir suchen in der Regel ertragreiche, kleinteilig zu vermietende Gewerbeparks zum Kauf, wo es die Möglichkeit gibt durch Modernisierung und Neupositionierung eine zu erzielen.“

Sie kennen einen Gewerbepark, der zu verkaufen ist und gut zu uns passen könnte?
Dann schreiben Sie Mark Carrington eine E-Mail an: newsbox@siriusfacilities.com

NEWS - HELLO, MY NAME IS... MARK CARRINGTON

REDEN IST SILBER, EMPFEHLEN IST GOLD!

Sie benötigen zurzeit keine Fläche, aber kennen jemanden der händeringend sucht? Kein Problem!

Machen Sie einfach mit und empfehlen Sie unsere Gewerbeflächen, Konferenzräume und Services Ihren Geschäftspartnern, Kunden oder Bekannten weiter!

Erscheint Ihr empfohlener Kontakt zu einer Besichtigung bei uns im Business Park, überweisen wir Ihnen sofort 25 € (unabhängig davon, ob ein Mietvertrag geschlossen wird oder nicht) auf Ihr Konto! Sollte ein Mietvertrag geschlossen werden, erhalten Sie von uns einen Universalgutschein in Höhe von bis zu 500 €, den Sie in über 200 bekannten Geschäften, Restaurants, Kinos und Onlineshops einlösen.

www.siriusfacilities.com/de/service/empfehlungsaktion



■ DIE NEUERÖFFNUNG DES JAHRES: EVENT LOUNGE UND TAGUNGSLOCATION CALLISTO



Der Name Callisto verspricht viel, denn Wort hat seinen Ursprung sowohl im lateinischen als auch im griechischen Sprachgebrauch und bedeutet nichts anderes als „die Schönste“.



Die Event Lounge, welche seit Juni 2014 eröffnet ist, steht der Bedeutung jedoch in Nichts nach: ein eleganter Rotton zieht sich wie der sprichwörtliche rote Faden durch den Raum.

Die neu entstandene Lounge eignet sich besonders im Frühling und Sommer für Veranstaltungen, da dort auch der umliegende Garten mit Lounge Möbeln, welcher gemeinsam mit der mehrfach preisgekrönten Landschaftsarchitektin Sharon Raine Clarke-Wills entworfen wurde nun zum Entspannen, Netzwerken und kleinen Raucherpause einlädt.

„Die Lounge eignet sich für Seminare oder größere Besprechungen, welche bei den Gästen einen Wow-Effekt hervorrufen sollen. Aber auch Teambuilding-Events, Firmenjubiläen oder kleinere private Feste und Kochevents finden hier eine perfekte Location“, so Yvonne Schubert.



Sie planen
ein besonderes
Seminar?
Kontaktieren Sie uns unter
0800 404 088 031 oder via
newsbox@siriusfacilities.com



Callisto

EVENT LOUNGE



SCHULEN & TAGEN - CALLISTO: DIE SCHÖNSTE & EXKLUSIVSTE TAGUNGSLLOCATION IN BERLIN

Basisangebot

- Raummiete für Event Lounge mit Garten
- Nespresso-Automat, Samowar mit Teeauswahl, Wasserkaraffe
- Beamer, WLAN, Flipchart und Schreibutensilien
- Korb mit saisonalen Früchten

Halbtags
259 €

Ganztags
299 €

Eventpauschale mit Gourmet-Garantie

- Raummiete für Event Lounge mit Garten
- Nespresso-Automat, Samowar mit Teeauswahl, Wasserkaraffe
- Beamer, WLAN, Flipchart und Schreibutensilien
- Korb mit saisonalen Früchten
- 3-Gänge-Menü
- Gebäck- und Plunderteilchen
- buchbar ab 15 Gästen

ab 99 €
p.P.

Block	Theater	Parlament	U-Form	Stuhlkreis	Stehempfang (Innen)	Stehempfang (Innen + Außen)	Tafel	Bankett
20	30	20	20	20	30	50	20	15

■ ORIGINALITÄT MUSS MAN HABEN, NICHT DANACH STREBEN!

Die "mysteriöse" Verbindung zwischen Christian Hebbel und den
Sirius Konferenzzentren

SCHULEN & TAGEN - ORIGINALITÄT MUSS MAN HABEN, NICHT DANACH STREBEN!



Der deutsche Dramatiker und Lyriker Christian Friedrich Hebbel (1813-1863) formulierte diese noch heute gültige Weisheit im frühen 19. Jahrhundert. Auch Unternehmen wissen, dass man durch Originalität marktfähig bleibt, wodurch in vielen Stellenbeschreibungen Worte wie „Kreativität“ oder „eigeninitiativ“ zu finden sind. Aus diesem Grund sind Führungskräfte und Geschäftsführer auf der nach originellen Weiterbildungsangeboten und Seminaren, Produkte werden nicht mehr in einer starren Pressekonferenz präsentiert sondern durch Cocktailparties und langjährige Mitarbeiter werden mit einem großen Fest in den Ruhestand verabschiedet. Für all diese Veranstaltungen benötigt man ein flexibles Angebot an Veranstaltungsräumen, ein Serviceteam das individuell auf die Wünsche des Veranstalters eingehen kann und ein großes Netzwerk an Caterern und Dienstleistern besitzt.





■ Und genau an diesem Punkt kommen die Veranstaltungszentren in den Sirius Business Parks ins Spiel. Deutschlandweit verwaltet die Sirius Facilities GmbH 20 Seminar- und Konferenzzentren mit mehr als 60 Räumen. Die Buchungen für einen Raum werden über die Berliner Zentrale gesteuert – von dort aus werden auch individuelle Verpflegungswünsche mit regionalen Caterern abgesprochen und organisiert. Vor Ort steht Kunden während der Veranstaltung ein Sirius-Mitarbeiter für alle aufkommenden technischen und organisatorischen Fragen zur Verfügung. Die Räume bereiten die Kollegen vor Ort nach individuellem Wunsch vor – ob für einen Empfang, eine lockere Gesprächsrunde, ein Fachseminar oder für eine großangelegte Konferenz.

Seminar- und Tagungszentrum Kiel



JAN-KAY ROHDE IST SEIT JUNI 2012 FÜR VERANSTALTUNGSKUNDEN IN KIEL ANSPRECHPARTNER VOR ORT.

„Ich kümmere mich um das Eindecken der Räume und die Begrüßung der Kunden und bin stets kreativ genug um auch bei Extrem- und Sonderfällen eine Lösung zu finden, die Veranstalter begeistert. Ich erinnere mich gerne an die Produktpräsentation der 3D-Drucker in unseren Räumen zurück. Die Funktionalitäten und Möglichkeiten des 3D-Drucks wurden im Rahmen eines Drucker-Cocktail-Nachmittags vorgestellt. Eine sehr gelungene und moderne Veranstaltung mit sehr netten Gästen.“

Gegen den kleinen oder großen Hunger sowie gegen eine trockene Kehle bieten die Konferenzzentren auch verschiedene Verpflegungs- und Tagungspauschalen an. Mit den Kaffeepausen Economy und Business sind bereits bei kleineren Veranstaltungen ab 5 Personen sämtliche Heiß- und Kaltgetränke sowie ein Gebäckteller (bei Business zusätzlich ein Fruchtkorb und belegte Brötchen) kostengünstig zum Raum hinzubuchbar.

Seminar- und Tagungszentrum München-Obersendling



VALENTINA BERNHARDT IST SEIT APRIL 2012 FÜR VERANSTALTUNGSKUNDEN IN MÜNCHEN-OBERSENDLING ANSPRECHPARTNER VOR ORT.

„Planung, Organisation, Technik und Catering – um all das kümmere ich mich für Konferenzkunden in unserem Veranstaltungszentrum. Der originellste Event war eine Veranstaltung einer chinesischen Firma zu dem Thema Ölproduktion. Mit toller Deko und hervorragendem Catering wurde das Thema wirklich beeindruckend und interessant in Szene gesetzt - die Gäste und auch ich hatten sehr viel Spaß!“

Für größere Veranstaltungen ab 10 Personen können neben der individuellen Abrechnung von Raummiete, Technik und Verpflegung nach Verbrauch auch die Tagungspauschalen genutzt werden. Dort sind standardmäßig die Raummiete, Getränke, belegte Brötchen und Gebäckteller sowie Internet und Pinnwand im Preis ab 29 € pro Person inkludiert.

Seminar- und Tagungszentrum Wuppertal



MARCO ZEHL IST SEIT NOVEMBER 2009 FÜR VERANSTALTUNGSKUNDEN IN WUPPERTAL ANSPRECHPARTNER VOR ORT.

„Auch spontane Sonderwünsche sind bei mir kein Problem – mein Anspruch an mich selbst ist es jedem Kunden im Rahmen meiner Möglichkeiten die perfekten Voraussetzungen für eine gelingende Veranstaltung zu bieten. Ein Event, welches mir noch lange in Erinnerung bleiben wird ist die Verabschiedung eines langjährigen Siemens (Unify) Mitarbeiters, der alle Kollegen des Standortes zu einem Umtrunk mit Catering bei uns eingeladen hatte.“

Flexible Räume – flexible Mietzeiten: Die Sirius Konferenzzentren überzeugen bereits seit 2009 mit diesem Konzept. Unternehmen und Veranstalter schätzen die Flexibilität: stundenweise Anmietung bei Vorstellungsgesprächen, halbtägliche Nutzung bei Meetings mit Kunden und Auftragnehmern oder aber auch ganztägige Anmietung bei (internen) Weiterbildungsmaßnahmen.

Sie möchten mehr über die Konferenzzentren erfahren? Dann kontaktieren Sie das Buchungsteam unter der **0800 404 088 031** oder schreiben Sie eine E-Mail an newsbox@siriusfacilities.com



■ UND ACTION...! IM SIRIUS BUSINESS PARK NÜRNBERG HAT SICH VIEL VERÄNDERT

Am 1.7.2008 übernahm die Sirius Facilities GmbH die Vermietung der Gewerbeflächen im ehemaligen Siemens-Gewerbepark in Nürnberg-Gibitzenhof. In den vergangenen Monaten ist viel passiert: es wurden kleinteilige Flächen mit farbenfrohen Gemeinschaftsräumen geschaffen, Konferenz- und Seminarräume eröffnet und flexible Vermietungsideen kommuniziert – doch die Erfolgsgeschichte ist noch nicht vorbei...

Neue Büros zum Festpreis

„Warum denn immer groß denken?“ Das fragten sich auch Alexander Fitz und Andreas Gottschlich. Im Hauptgebäude stehen Teile von Etagen leer, weil die Anmietung von Großraumbüros zurzeit nicht im Trend liegt. Nach einigen Wochen interner Abstimmung und Wirtschaftlichkeitsberechnungen wurde dann das Projekt zum Umbau der tristen Großraumbüroflächen in moderne Einzelbüros freigegeben. Innerhalb von knapp drei Monaten liegt der Vermietungsstand bereits über 90 Prozent.

Die Büroflächen der Marke smartspace können bereits ab einem Monat angemietet werden. Die Büros werden zu einem monatlichen Festpreis (inklusive Nebenkostenpauschale) und auf Wunsch auch möbliert vermietet. Im Oktober 2014 wird der Umbau weiterer Einzel- und Doppelbüros im 2. Obergeschoss abgeschlossen sein.

Konferenzräume? Warum nicht!

Zusammen mit dem Umbau des Erdgeschosses kam auch die Idee von Andreas Gottschlich ein Konferenzzentrum in Nürnberg zu eröffnen: „Es ist aus meiner Sicht eine sinnvolle Ergänzung für unsere Bestandsmieter. Im Park selbst gab es keine Tagungsräume, so dass die neuen Konferenzräume für unsere Mieter, die in der Vergangenheit immer wieder nach solchen Räumen gefragt haben, aber auch für Firmenkunden und Handwerkerfirmen eine absolute Bereicherung sind. Die Lage im Erdgeschoss des Gebäudes, wo

im Übrigen auch unser Center Management Büro liegt, bildet die optimale Grundlage für schnelles und serviceorientiertes Handeln. Unsere externen Kunden sind oft Dienstleister, Lieferanten oder Geschäftspartner unserer Mieter und diese suchen oft die räumliche Nähe zu den Partnern. Nun können wir hier schnell Räume zur Verfügung stellen und schaffen Lösungen für alle Seiten!“

Kundenservice? Nicht nur eine hohle Phrase.

Egal ob Lob, Kritik, eine Anregung oder einfach nur ein nettes Gespräch im Gang – Das Center Management Team will auch zukünftig weiter ein offenes Ohr für Mieter des Business Parks und Gäste des Konferenzentrums haben. Vorschläge können jederzeit bei Andreas Gottschlich oder in der Kundenservicezentrale bei Martin Schneider (kundenservice@siriusfacilities.com) eingereicht werden.

Wir bezuschussen
den Um-/Ausbau der 430 m²
Bürofläche (Geb. 4a) mit bis
zu 30.000 €

Interesse?
Kontaktieren Sie uns kostenfrei unter
0800 404 088 028 oder via
newsbox@siriusfacilities.com

Ich bin Alexander Fritz und betreue seit
August 2012 als Center Manager die
Standorte Bayreuth und Nürnberg.



Ich bin für vor Ort Ihr Ansprechpartner für alles was den Bereich Vermietungen angeht, sei es die erste Besichtigung und Beratung vor Ort, Flächenerweiterung (bspw. wenn die vorhandene Fläche nicht mehr ausreicht) oder die Verlängerung der Mietlaufzeit, falls ein Vertrag zeitlich befristet ist.

Das schätze ich an dem Sirius Business Park Nürnberg besonders: Die gute Mischung aus Büros, Lager und Produktionsflächen, sowie die sehr gute Anbindung an die öffentlichen Verkehrsmittel und die geringe Entfernung zur Autobahn machen unseren Park in Nürnberg besonders attraktiv. Als waschechter Franke verstehe ich mit den Nürnbergern sehr gut.

Mein persönlich schönstes Erlebnis im Business Park war, als wir Mitte 2013 einiges an Flächen zurückbekommen hatten. Bis Ende desselben Jahres konnten wir gemeinsam im Team mehr als zwei Drittel der vakanten Fläche wieder vermieten. Das spricht für unseren tollen Park, für unser gutes Serviceangebot und sehr gutes Preis-/Leistungsverhältnis.

Das habe ich mir für unsere Kunden im kommenden Finanzjahr als Ziel gesetzt: Derzeit bauen wir 13 neue smartspace Büroeinheiten, da die Nachfrage nach kleinen Büros sehr groß ist. Diese Flächen möchte ich regionalen Existenzgründern und Kleinunternehmern zeigen und anbieten. Ich bin mir sicher, dass alle Büros bis Ende dieses Jahres vermietet sind.

Ich bin Andreas Gottschlich und betreue
seit Januar 2011 als Cluster Operations
Manager die Standorte Bayreuth und
Nürnberg.



Ich bin vor Ort Ansprechpartner für:

- alle Mieterbelange von A-Z
- die Koordination von Handwerkern und Betreiberfirma
- Ordnung und Sauberkeit auf der Liegenschaft
- Projekte, Modernisierungsmaßnahmen/Umbauten, Marketingaktivitäten
- Aufgaben aus dem kaufmännischen und technischen Facility Management
- das Herrichten der Konferenzräume, sowie Betreuung der Veranstaltungen

Das schätze ich an dem Sirius Business Park Nürnberg besonders: Die positive Entwicklung des Parks insbesondere zu den permanenten Veränderungen z.B. Wegfall der Pforte und Öffnung des Zugangs, den Umbauten und Neumieter. Die sehr umgänglichen und freundlichen Mieter und das kooperative Miteinander mit allen Beteiligten bzw. verantwortlichen Ansprechpartnern für meinen Aufgabenbereich.

Mein persönlich schönstes Erlebnis im Business Park war, dass ich einem Bestandsmieter durch meine Unterstützung sehr viel Koordinationsaufwand sowie letztlich auch Personalaufwand, Geld und Ärger erspart habe. Dies war eine Anerkennung an mein Engagement und meinen Einsatz am Standort. Aber auch die Planung und Realisierung des neuen Center Management Büros, sowie die Konferenzräume im Gebäude 1. Ein wirklich zentraler, lebendiger und ansprechender Ort, inmitten der Mieter.

Das habe ich mir für unsere Kunden im kommenden Finanzjahr als Ziel gesetzt: Ich möchte den Park noch lebendiger machen! Durch die Schaffung von weiteren smartspace Büros, der Ausweitung des Konferenzbereiches sowie dem regelmäßigem Austausch mit unseren Mietern, möchte ich den Park gemeinsam für die Zukunft und die anstehenden Herausforderungen als Arbeitsort so angenehm wie möglich gestalten.



Seminarraum Rhea



Beispiel für ein smartspace Büro



UP2 YOU

■ SERVICEWÜSTE BUSINESS PARK? VON WEGEN!

Seit April 2013 arbeitet Martin Schneider für Sirius Facilities als Customer Service & Quality Manager und ist damit für alle Themen verantwortlich, die in die Rubrik Kundenservice fallen.

Wer dabei nur an „Beschwerdehotline“ denkt, übersieht, dass Kundenservice längst zum eigenständigen Managementbereich und bedeutsamen Wirtschaftsfaktor geworden ist.

MARTIN, VOR GUT EINEINHALB JAHREN STARTETE DEUTSCHLANDWEIT DIE SIRIUS KUNDENSERVICE-OFFENSIVE UND DU WARST VON ANFANG AN DABEI. WAS IST HEUTE ANDERS ALS IM FRÜHJAHR 2013?

Nun, mein Telefon klingelt inzwischen viel öfter. (Lachen in der Runde)

IST DAS EIN GUTES ODER SCHLECHTES ZEICHEN?

Ein sehr Gutes, denn im Vergleich zum Frühjahr 2013 ist das Thema Kundenservice heute in all unseren Abteilungen und auch bei unseren Mietern viel präsenter. Und genau das war uns von Anfang an sehr wichtig.

AUCH, WENN ES MEHR TELEFONKLINGELN UND VERMUTLICH AUCH MEHR ARBEIT BEDEUTET?

Ja! Das zeigt doch, dass unsere Mieter Fragen und Anliegen haben, die beantwortet bzw. besprochen werden wollen. Und da ist es mir tausend Mal lieber, wenn jemand aktiv das Gespräch mit mir oder den Kollegen vor Ort sucht, anstatt einfach zu gehen, ohne was zu sagen.

WAS WAREN DEINE ERSTEN UND WICHTIGSTEN HANDLUNGSFELDER IM NEUEN JOB?

Die erste Zeit habe ich wirklich erst mal gebraucht, um mich in die ganze Thematik einzuarbeiten. Ich war zwar für Sirius schon einige Jahre als Office Manager in der Berliner Zentrale tätig und hatte so auch immer wieder Kontakt mit unseren Mietern, den Dienstleistern und Kollegen vor Ort, doch wirklich bunt war mein Bild vom Alltag und den Herausforderungen in den Business Parks nicht. Ich musste also irgendwie erst mal schauen, wohin die Reise gehen sollte.

UND DAS WAR?

Ganz banal: die Reise ging natürlich in unsere Business Parks. Ich besuchte einige unserer Standorte, um die Gegebenheiten vor Ort und natürlich unsere Mieter besser kennenzulernen. Mir war es wichtig, die Dinge, über die ich spreche, auch wirklich gesehen und erlebt zu haben, ansonsten kann ich in meiner Arbeit nicht authentisch und erfolgreich sein. Und schließlich muss ich doch wissen, was die Leute bewegt, um dann gemeinsam was zu bewegen.

Und damit meine ich nicht nur unsere Mieter, sondern beziehe hier auch ausdrücklich meine Kolleginnen und Kollegen der Liegenschaften und der Firmenzentrale mit ein.

DAS HEISST ALSO, DASS DIE KUNDENSERVICE-OFFENSIVE NICHT NUR NACH AUSSEN, SONDERN AUCH NACH INNEN GERICHTET WAR?

Ja, das stimmt. Ich glaube, dass Kundenservice von innen kommt und nach außen geht. Jeder hat das schon mal irgendwie selbst erlebt. So merkt man doch beispielsweise recht schnell, ob die Bedienung im Restaurant oder der Berater an der Telefonhotline innerlich auch wirklich bei der Sache ist und Spaß daran hat, gerade dieser Arbeit nachzugehen. Was ich sagen will ist, dass wir alle irgendwo Kunden sind und genau wissen, wie sich guter und nicht so guter Kundenservice anfühlt. Und ohne zu philosophisch zu klingen: die innere Einstellung bestimmt das Handeln.

Wir haben daher gleich von Anfang an auf regen, internen Austausch und die gemeinsame Suche nach Verbesserungsmöglichkeiten gesetzt. So wurde zum Beispiel unsere „Mr. Smiley“-Kampagne mit dem Ziel gestartet, in verschiedenen Arbeitsgruppen und Mitarbeiter-Diskussionsrunden unser Service-Level zu diskutieren. Daraus haben wir dann messbare Service-Empfehlungen für den Umgang mit unseren Mietern und auch untereinander abgeleitet. Jeder Mitarbeiter war in irgendeiner Weise in diesen Prozess eingebunden, was sich jetzt in der breiten Akzeptanz unserer Service-Idee widerspiegelt. Da können wir stolz drauf sein und ich möchte an dieser Stelle auch meinen Kollegen für die Bereitschaft diesen Weg zu gehen, danken.

MARTIN, WAS IST DEIN PERSÖNLICH SCHÖNSTER UND WAS DEIN AM WENIGSTEN SCHÖNER MOMENT ALS CUSTOMER SERVICE MANAGER?

Ach, mein schönster Moment ist ganz einfach: unsere Sirius Summer Conference am 12. Juli 2013! Einen Tag lang kamen alle Sirius-Mitarbeiter in Berlin zusammen, um in verschiedenen Workshops und Veranstaltungen Vorschläge und eine langfristige Kundenservice-Strategie zu erarbeiten. Ein toller Tag!

Als weniger schön würde ich nicht unbedingt einen konkreten Moment, sondern vielmehr unsere Ungeduld benennen. Wir haben in den letzten Monaten wirklich viel angepackt und auf den Weg gebracht und täglich kommen neue Ideen hinzu, die manches Mal nur leider nicht ad hoc umsetzbar sind bzw. deren Auswirkungen

erst zeitverzögert draußen beim Mieter ankommen. (Kurze Pause) Ich arbeite erfolgsorientiert, das kollidiert zuweilen leider mit gebotener Geduld angesichts komplexer Veränderungsprozesse.

SICHERLICH GIBT ES DOCH ABER AUCH DINGE, DIE SCHON JETZT DRAUSSEN BEI DEN MIETERN ANKOMMEN, ODER?

Ja, durchaus. So unspektakulär es vielleicht erst mal klingen mag, ich möchte hier betonen, dass unsere Mieter neben den Kollegen des Center Managements vor Ort in meiner Person eine weitere, überregionale Anlaufstelle für Anfragen oder sonstige Belange haben. Da heben wir uns von den Mitbewerbern ab, die dieses Service-Plus ihren Mieterinnen und Mietern so nicht bieten. „Wir sind ganz Ohr“ ist unser Slogan und ich bin stolz zu sagen, dass wir dieses Versprechen halten.

Weiterhin möchte ich auf einige Pilotprojekte verweisen, die wir in einem ersten Schritt in ausgewählten Business Parks umgesetzt haben nach Möglichkeit recht bald auf weitere Parks übertragen wollen – wie Mieterbrunchs, verbessertes Wegeleitsystem, zentrale Informations-Schaukästen oder die Umnutzung bestimmter Flächen, um unser Angebot zu erweitern.

Und draußen beim Mieter kommt eben auch an, dass wir bei vielen Abläufen oder Bearbeitungen schneller und effizienter geworden sind als noch im Frühjahr 2013. Unsere Erreichbarkeit hat sich verbessert, unsere Ansprechpartner stehen intensiver denn je im Austausch mit den Mietern und auch unser Produkt- und Serviceangebot ist viel bedarfsorientierter geworden.

WO IST FÜR DICH HIER DAS ZIEL? WAS FÜR EINEN KUNDENSERVICE MÖCHTE SIRIUS FACILITIES SEINEN MIETERN BIETEN?

Ich wünsche mir hier den besten Service, den es entsprechend der gemeinsam vereinbarten Konditionen im Mietvertrag geben kann! Wir wollen deutschlandweit einen vergleichbaren, freundlichen, flexiblen und kundenorientierten Service bieten. Ich möchte, dass Sirius Facilities ein berechenbarer, starker und vor allem verlässlicher Partner in Sachen Vermietung von Büros, Lager, Hallen und Konferenzräumen für unsere Mieter ist. Natürlich können wir nicht immer jeden einzelnen Mieterwunsch erfüllen – das sollte auch nicht unser Ziel sein.

WAS DRAUF STEHT, SOLL ALSO AUCH DRIN SEIN?

Ja, genau das meine ich! Es ist ja übrigens überall im Alltag so: der Käse im Discounter schmeckt anders und hat einen anderen Preis als der Käse am Frischewagen auf dem Bio-Markt. Oder denken wir doch nur mal an eine Hotel-Übernachtung: die Produkte und Preise eines Luxus-Hotels am Prachtboulevard einer Stadt unterscheiden sich doch ziemlich von denen eines 3-Sterne-Hauses in ruhiger Vorortlage. Meiner Meinung nach gibt es da kein besser oder schlechter, denn man muss immer das ganze Bild sehen! Was wünscht der Kunde? Was will er zahlen? Was wird geboten? Zu welchem Preis? Im Grunde ganz einfache Mechanismen. Wichtig sind da nur Klarheit und Transparenz: das, was man dem Kunden als Leistung verspricht, muss man halten.

Wir bei Sirius haben uns im letzten Jahr in puncto Service klar aufgestellt und können so gezielt die Bedürfnisse unserer Mieter abdecken. Und das Konzept geht auf: unsere Mieter haben den jeweiligen Business Park aufgrund des überzeugenden Preis-Leistungsverhältnisses ausgewählt und weil sie bei uns genau das gefunden haben, was sie suchten.

WAS WIRD DEIN ZWEITES JAHR AN AUFGABEN UND HERAUSFORDERUNGEN BRINGEN?

Das wichtigste Projekt ist für mich die Fortführung der im Dezember letzten Jahres begonnenen telefonischen Mieterbefragung. Angefangen haben wir damals mit Mietern der Standorte Bremen Hermann-Ritter-Straße, Berlin-Gartenfeld, Rostock, München-Neuaußing und Bonn. Das war ein ziemlicher Erfolg für uns, denn selten zuvor haben wir im Rahmen unserer Kundenservice-Aktivitäten so viele Anregungen, konstruktive Kritik, Lob und sonstigen Input erhalten. Und ich werde nie vergessen, wie überrascht die Mieter teilweise von unseren Anrufen waren.

WARUM ÜBERRASCHT? ICH MEINE, MAN WIRD DOCH STÄNDIG UND ÜBERALL MIT UMFRAGEN KONFRONTIERT.

Na ja, also privat kennt jeder von uns die anonymen Call Center Umfragen, die zahlreichen Werbe-Mails mit Links zu Abstimmungen oder die Guerilla Promoter in der Fußgängerzone, die einem die unmöglichsten Umfragebogen ungefragt entgegenstrecken. Im gewerblichen Immobilienbereich sieht das etwas anders aus. Ich kenne da nicht so viele Unternehmen, die auf einen wirklich qualitativen Austausch, einen echten Dialog, mit ihren Kunden setzen. Die Art der Mieterumfrage, so wie wir sie machen, ist eher branchenunüblich. Ich glaube, deshalb waren unsere Mieter wohl so überrascht, weil sie es nicht erwartet haben. Und klar, gerade heraus gefragt: „Wie geht es Ihnen bei uns?“, das kann einen schon mal kurz sprachlos machen... (lacht) Würde mir ja auch so gehen!

Ich bin jedenfalls sehr froh, dass wir diesen Weg gegangen sind und an dieser Stelle möchte ich mich nochmals ganz herzlich bei all den befragten Mietern für ihre Bereitschaft zur Teilnahme bedanken!

Abgesehen von der Fortführung der Mieterumfrage, möchte ich künftig auch mehr an Mieterevents teilnehmen. Hier gibt es in vielen unserer Business Parks schon echt lebendige Traditionen, wie beispielsweise Themen-Mieterbrunchs, Tage der offenen Tür bis hin zu bereits zum Nikolaus-Grillen oder dem obligatorischen Glühweinpunsch samt Stolle und Weihnachtsbaum auf dem Hof. Es ist eben der direkte Kontakt mit unseren Mietern, der den Unterschied macht.

APROPOS UNTERSCHIEDE MACHEN. IM SPÄTSOMMER DIESES JAHRES WURDE MIT „UP2YOU – TO MAKE A DIFFERENCE“ DAS OFFIZIELLE SIRIUS KUNDENSERVICE-PROGRAMM GESTARTET. WAS HAT ES DAMIT AUF SICH?

Das ist unsere interne Agenda, unsere Service-Bibel sozusagen. Im Rahmen des Programms wurde ein tolles Booklet mit zahlreichen Tipps und Tricks für lebendigen Kundenservice erstellt und an die Mitarbeiter verteilt. Zudem enthält es Antworten auf Fragen wie „Was erwarten unsere Mieter?“ oder „Welchen Service wollen wir bieten?“ und auch „Wie können wir als Firma noch effizienter für unsere Kunden da sein?“. Jeder Mitarbeiter findet hier Anregungen und Verbesserungsmöglichkeiten.

Aktuell befinden wir uns in der Umsetzungsphase und mein Gefühl sagt mir, dass wir hier gerade nochmals einen großen Schritt nach vorne machen, so dass unsere Mieter künftig noch mehr in den Genuss von kompetentem und erfrischendem Kundenservice kommen.

Mir scheint, dass Stück für Stück alle Akteure ihre Spiel-Positionen gefunden haben: wir von Sirius wissen, dass jedes Rädchen, das im Getriebe nicht ganz rund läuft, eine Verbesserung bedeuten kann und wir aus Fehlern und Kritik nur lernen können. Und unsere Mieter haben verstanden, dass man nur dann, wenn man die Dinge bespricht, auch eine Chance hat, sie künftig besser zu machen. Spielmacher Kundenservice, würde ich sagen!

DANN BLEIBT UNS NUR NOCH, DIR VIELE ANRUFEN ZU WÜNSCHEN.

(Lacht) Wenn die nicht alle gleich am Montagmorgen um 8 Uhr kommen, bin ich dabei!

UNSER KUNDENSERVICE BEI SIRIUS FACILITIES:

KOSTENFREIE RUFNUMMER 0800 404 088 089 BZW.
KUNDENSERVICE@SIRIUSFACILITIES.COM

UNTERNEHMERFRÜHSTÜCK IN MAGDEBURG



Am **21. Februar 2014** lud der Sirius Business Park Magdeburg Neustädter Höfe im Konferenzzentrum zum gemeinsamen Frühstück ein. Gäste waren Mitglieder des BVMW (Bundesverband für Mittelständische Wirtschaft) und interessierte Mieter. Nicht nur die Mägen der Gäste wurden versorgt, auch der Vortrag von Andreas Hoch (Fachbereich für Verfassungsschutz beim Ministerium des Inneren und Sport des Landes Sachsen Anhalt) zum Thema Spionagegefahren in In- und Ausland wurde kurzweilig und informativ präsentiert.

GRILLFEST IN DÜSSELDORF

Das erste Mieterfest in unserem Sirius Business Park Düsseldorf-Heerdth am **23. Mai 2014** war ein für insgesamt 70 Gäste (plus einen Vierbeiner) das Highlight des Tages. Das Center Management Team und der extra aus Berlin angereiste Customer Service & Quality Manager Martin Schneider luden ab 11 Uhr zum gemütlichen Beisammensein bei Grillbüffet mit Bratwürsten und marinierten Hühnerbrustfilets ein. Das Koffeinmobil stellte die heißen und kalten Getränke.



Oben rechts: Frische Bratwürste

Unten links: Vergnügte Mieter

Unten rechts: Martin Schneider inspiziert das Kaffeemobil

FRÜHLINGSFEST IN MANNHEIM

Für das Center Management und die Mieter sind die Feste im Sirius Business Park Mannheim schon zur liebgewonnenen Tradition geworden. Dieses Mal wurde am **23. Mai 2014** der Frühling gefeiert und obwohl das Wetter morgens noch nicht in Feierstimmung war, änderte sich das mit Beginn der Veranstaltung um 14 Uhr. Man traf sich im Garten der Jugendstilvilla und konnte aus einem reichhaltigen Büffet wählen: Krustenbraten in Riesling-Jus, Spargel und Brokkoli in zweierlei Saucen, Petersilienkartoffeln und als Nachspeise frische Erdbeeren mit Schlagsahne. Für Bewegung sorgte die Gesellschaft für Vitalökonomie mit einer 15-minütigen vitalen Pause.



Vitale Pause für Jedermann



Tolle Gespräche im Garten

SOMMERBRUNCH IN BAYREUTH

Am **23. Juli 2014** fand im Konferenzraum Pandora des Sirius Business Parks Bayreuth ein Sommerbrunch statt. Das Center Management Team hat leckere Speisen und kühle Getränke für unsere Mieter organisiert. Alle fanden die Veranstaltung gelungen und genossen den Austausch in einer lockeren Atmosphäre.

Unser Mieter-Fazit: Gerne wieder!



Oben rechts: Gesellige Gesprächsrunde

Unten links: Büffet mit belegten Semmeln und Brezeln

Unten rechts: Auch diese Herren amüsierten sich prächtig

SUMMER ICECREAM DAY IN MÜNCHEN

Hundstage 2014: Dazu zählt ganz besonders der Juli! Das Center Management Team von unserem Sirius Business Park München-Obersendling organisierte daher für den **21. Juli 2014** einen coolen Event. Bei 32°C und purem Sonnenschein konnten die Mieter so viel Eis essen, wie sie wollten. Zur Auswahl standen neben den Klassikern Schokolade und Vanille auch Cassis, Mango, Joghurt-Himbeere, Pistazie und Walnuss. Zusätzlich hatten die Mieter die Möglichkeit sich über unser Angebot an Konferenzräumen zu informieren.



Oben links: Valentina Völter teilt ordentlich aus – natürlich nur Eiscreme

Oben rechts: Harmonisches Team – Valentina Völter und Tina-Maria Reid

Unten links: Die Schlange von Mietern wird immer länger

Rechts: Johannes Müller (Center Manager), Valentina Bernhardt (Operations Managerin) und Tobias Bair (Regional Operations Manager) (v.l.n.r.)



EINWEIHUNG DER EVENT LOUNGE IN BERLIN

Nach den Umbaumaßnahmen der Halle 31 im Sirius Business Park Berlin-Gartenfeld lud die Konferenzabteilung am **19. Juni 2014** zur Einweihung der neuen Event Lounge Callisto Mieter zu einem karibischen Nachmittag ein. Mit mehr als 80 geladenen Gästen, darunter Mieter, Makler und Kunden des Konferenzzentrums wurden bei karibischer Musik, leckeren Cocktails und einem umwerfenden Büffet interessante Gespräche geführt.



Callisto
EVENT LOUNGE

Links (groß): Teil der Gartenlounge – Springbrunnen mit Sitzmöbeln

Links (klein): Gäste der Feier tauschen sich aus

Erste Bildreihe, links: Das Büffet stimmt nicht nur den Grillmeister, sondern auch die Gäste froh

Erste Bildreihe, rechts: Wir suchten den direkten Austausch mit den Gästen

Zweite Bildreihe, links: Ein Beispiel für eine mögliche Raumkonfiguration der Lounge

Zweite Bildreihe, rechts: Cocktailstation im Garten

Rechts: Das Konferenzteam (v.l.n.r.): Yvonne Schubert, Carmen Swoboda, Melanie Witt, Anja Bernitt und Kirsten Lang



WERDEN SIE ZUM NÄCHSTEN STEVE JOBS?

Hiermit meinen wir nicht, dass Sie ab sofort einen schwarzen Rollkragenpullover, Sneakers und Jeans tragen sollen. Die Meinung zu Apple und den hauseigenen Produkten lässt sich entweder in PRO-Apple oder als Anti-Apple separieren. Doch in einem sind sich Medien- und Kommunikationsexperten einig: Steve Jobs konnte verdammt gut präsentieren

Verlosung:

Wir verlosen unter allen Einsendungen bis zum 31.03.2015 drei Exemplare von Carmine Gallos Buch "Überzeugen wie Steve Jobs".

Schreiben Sie uns einfach eine E-Mail mit dem Betreff „Verlosung – Newsbox 14/15“ an newsbox@siriusfacilities.com

Die Tricks und Kniffe sind nicht schwierig zu erlernen und teilweise auch so banal, dass diese fast schon an Genialität grenzen. Der Kolumnist und Buchautor Carmine Gallo, hat auf 365 Seiten analysiert, welche Techniken eine Präsentation zum Erlebnis für die Zuschauer machen.

Hier unsere TOP 5 TECHNIKEN.

Das Leben ist eine Bühne – Beherrschen Sie durch Teilen

Eine gute Präsentation soll unterhalten und die Neugier auf mehr wecken – genau so wie ein gutes Buch. Betten Sie in Ihre Präsentation eine Geschichte oder multimediale Elemente wie Musik, Videos, Produktdemonstrationen und kleinere Rollenspiele mit Gästen oder Kollegen ein.

So machte es Steve Jobs: Um die Vorzüge eines Musikprogramms zu demonstrieren, ließ Steve Jobs verschiedene Tonspuren live vom Gitarristen John Mayer einspielen.

Nicht mit Wörtern jonglieren – bleiben Sie authentisch

Reden Sie nicht um den heißen Brei herum und verwenden Sie keine aufgeblähten Satzkonstruktionen, denn das wird langweilig. Benutzen Sie lieber Wörter, welche Sie auch im alltäglichen Leben benutzen – das wirkt authentisch und sympathisch.

So machte es Steve Jobs: Die Sprache von Steve Jobs war immer einfach, klar und direkt, so dass er auch nicht zögerte Formulierungen wie „erstaunlich flott“ oder „cool“ zu verwenden.

Schaffen Sie einen unvergesslichen Moment, der das Publikum begeistert

Überlegen Sie vor der Präsentation, was beim Publikum besonders hängen bleiben soll und überlegen Sie, wie Sie diese Information am besten in Szene setzen können. Vergessen Sie auf keinen Fall einen entsprechenden Spannungsbogen aufzubauen.

So machte es Steve Jobs: Bei der Präsentation des neuen MacBook Air holte er einen gelben Briefumschlag heraus und zog dort das Notebook heraus. Somit überzeugte er das Publikum restlos von der geringen Größe des neuen Notebooks.

Zahlen?

Zuschauer fühlen sich oft erschlagen, wenn jemand Präsentationen in Zahlen erklärt. Dies liegt vorrangig daran, dass Zahlen abstrakte Konstrukte sind. Damit Sie ihr Publikum nicht verlieren, arbeiten Sie mit Vergleichen oder anderen Bildern

So machte es Steve Jobs: „Wir haben bis heute 4 Millionen iPhones verkauft. Wenn Sie 4 Millionen durch 200 Tage teilen, macht das durchschnittlich 20.000 iPhones pro Tag.“

Ist ihre Hauptbotschaft twittertauglich?

Gerade bei (internationaler) Einführung neuer Produkte sollte man die sozialen Medien nicht unterschätzen. Fassen Sie Botschaften in 140 Zeichen zusammen und erleichtern somit dem Publikum die Botschaften zu verarbeiten. Der Zeitaufwand zur Formulierung dieser Botschaft ist zwar hoch, jedoch zahlt er sich aus.

So machte es Steve Jobs: Nun ja, da Steve Jobs für jedes seiner Produkte eine Twitterbotschaft hatte, gibt es auch dementsprechend viele Beispiele. Eines ist: „Das dünnste Notebook der Welt.“

Selbstverständlich erfordert eine hervorragende, mitreißende und kurzweilige Präsentation mehr als diese fünf Dinge, aber wie bei jedem Erfolgsrezept macht die Würze den Unterschied.

Wenn Sie noch mehr über das Steve Jobs als Präsentationsgenie lesen möchten, empfehlen wir Ihnen das Buch von Carmine Gallo, Überzeugen wie Steve Jobs (ab 30 € auf Amazon)



Alternativen zu Microsoft PowerPoint

Google Docs Präsentationen (Google Presentations): Als fester Bestandteil von Googles Web-basierender Office-Suite eignet sich "Google Presentations" vor allem für Anwender, die gemeinsam im Team an Präsentationen arbeiten möchten.

Prezi: Mit "Prezi" erhalten Anwender eine interessante Lösung, die mit einem innovativen Präsentationskonzept punktet. Anstatt vielen Folien, verwendet man ein unendlich großes Whiteboard, auf das Texte, Filme und Bilder platziert werden können. Die Navigation erfolgt durch Zoomen auf die verschiedenen Objekte.

SlideRocket: Mit Sliderocket erhalten Anwender ein professionelles Online-Tool, das hohe Anforderungen erfüllt. Vor allem

die praktischen und nahtlos integrierten Sharing-, Collaboration- und Analytics-Funktionen unterscheiden die Lösung von den Konkurrenzprodukten.

Zoho Show 2.0: In den USA sehr beliebt positioniert sich "Zoho Show" als eine erstzunehmende PowerPoint-Alternative. Das Tool punktet vor allem mit einer einfachen Bedienung und verzichtet auf die vielen Features, die PowerPoint bietet, aber kaum ein Anwender braucht.

Empressr: Mit "Empressr" lassen sich multimediale Präsentationen mit Audio- und Videomaterial ohne allzu viel Aufwand erstellen, bequem verwalten und in Websites und Sozialen Netzwerken mit Freunden und Kollegen teilen.

Animoto: Bei "Animoto" handelt es sich um ein innovatives Tool, das in der Lage ist, aus den Fotos, Filmen und Musiktiteln des Anwenders professionelle Videoclips automatisch zu erstellen. Damit eignet sich das Tool optimal für Produktpräsentationen, die das Publikum beeindrucken sollen.

Twiddla: Als einfaches Online-Meeting- und Whiteboard-Tool eignet sich "Twiddla" als optimale Ergänzung zu klassischen Präsentationsfolien und bietet einen einfachen und effizienten Weg, das Publikum aktiv an der Präsentation mitwirken zu lassen.



■ KLIMAWANDEL IM UNTERNEHMEN ODER WENN ARBEITEN SPASS MACHT!

„Was mir sofort positiv aufgefallen ist, war das alle Kollegen vom Student bis zum Geschäftsführer per Du waren“, erinnert sich Personalchefin Anja Paprocki an ihren ersten Eindruck vom Unternehmensklima.

„Auch wenn ich in den einzelnen Abteilungen viel Unsicherheiten und Unruhe gespürt habe, war diese kleine Geste der Vertrautheit für mich ein Anker, um zusammen mit meinem Team Veränderungen vorzunehmen.“

Bei den Aktivitäten zur Verbesserung des Unternehmensklimas setzt **Anja Paprocki** die Schwerpunkte ganz klar auf eine transparentere Kommunikation, klare Organisationsstrukturen und eine wertschätzende Zusammenarbeit.

Schritt 1: Transparentere Kommunikation

„Gestartet haben wir mit einer enormen Intensivierung unserer Kommunikation. Sowohl die Geschäftsführung als auch ich haben alle Mitarbeiter regelmäßig über aktuelle oder zukünftige Geschäftsentscheidungen und –entwicklungen informiert. Wir haben jeden Mitarbeiter während der Internalisierung Anfang 2012 oder während der Refinanzierungsphase in 2013 auf dem Laufenden gehalten. In diesem Zusammenhang gab es mehrere Infoveranstaltungen und Rundmails. Für individuelle Fragen hatten sowohl die Team- und Abteilungsleiter als auch die Geschäftsführung ein offenes Ohr. Ich denke, dass genau diese Kommunikation jedem einzelnen Sicherheit und Vertrauen ins Unternehmen vermittelt hat“, so Anja Paprocki. Zusätzlich dazu wurden zum Geschäftsjahresauftakt auch regionale **Kick-Off-Veranstaltungen** eingeführt, in denen über die anstehenden Ziele und Herausforderungen informiert wurden.

Auch wurde die Kommunikation nach außen offener – seit April 2012 gibt es Sirius auch auf der Arbeitgeberbewertungsplattform kununu. Im darauffolgenden Jahr wurde Sirius von kununu zur Open Company und 2014 zur TOP-Company ausgezeichnet. Anja Paprocki stellt sich den Rückmeldungen ganz offen: „Wir wissen, dass noch nicht alles perfekt ist und genau das spornt uns täglich an.“

Schritt 2: Klare Organisationsstruktur

2011 wurden erstmals in der Personalgeschichte von Sirius Facilities strukturierte und flächendeckende **Mitarbeitergespräche** geführt. Dabei wurden Ziele vereinbart und auch Zuständigkeiten geklärt. „Als ich anfang gab es noch keine einheitlichen Prozesse und oft ungeklärte Verantwortlichkeiten – was teilweise auch dazu führte, dass die Kollegen einfach für sich gearbeitet haben. Durch geklärte Zuständigkeiten und eine klare Organisationsstruktur wurde eine Kultur des Miteinanders geschaffen, in der jedem sein persönlicher Beitrag klar ist und die ehemals deutliche Kluft zwischen der Geschäftsführung und den Mitarbeitern kaum noch existent ist“, sagt Anja Paprocki.

Schritt 3: Wertschätzende Zusammenarbeit

„Der Teamzusammenhalt war schon immer eine unsere **größte Stärke** – jedoch war das Verständnis zwischen den einzelnen Abteilungen nicht ideal“, berichtet Anja Paprocki. Um den Zusammenhalt und auch das Verständnis füreinander zu verbessern finden mehrmals jährlich Veranstaltungen statt, welche sämtliche Mitarbeiter an einem Punkt zusammenbringen. Im letzten Jahr wechselte Martin Schneider in die neue Position des Customer Service & Quality Managers und setzte auch interne Service-Standards, welche die Zusammenarbeit und die Kommunikation zwischen den Abteilungen wesentlich verbesserte.

Es gibt darüber hinaus auch weitere Neuerungen, welche in den letzten Jahren eingeführt wurden. Dazu zählt auch die Wiederbelebung der **firmeninternen Weiterbildungsakademie**, die Entwicklung eines **Einarbeitungsplans** für neue Mitarbeiter und der **Arbeitsbeginn des ersten Auszubildenden** in 2013. Anja Paprocki: „Die Sirius-Akademie ist eine gute Möglichkeit unsere Mitarbeiter fachlich weiter zu qualifizieren. Wir können die Lernthemen aus den Mitarbeitergesprächen aufgreifen und ganz gezielt trainieren. Zudem wird dort interessierten Kollegen die Möglichkeit geboten über den Tellerrand zu schauen, um auch die Arbeit anderer Abteilungen besser nachzuvollziehen.“

Natürlich wird die Entwicklung des Unternehmens im Bereich Unternehmenskultur noch weiter gehen. „Es gibt natürlich aus meiner Sicht an gewissen Stellen noch Verbesserungspotenzial – aber gibt es das nicht in jedem Unternehmen?“, kommentiert Anja Paprocki. Für 2014 steht neben vielen weiteren Projekten auch ein ganz Besonderes auf der Agenda von Anja Paprocki: „Wir sind ein großes Unternehmen und wir sind ein **internationales Team** mit vielen verschiedenen Herkunftsländern, Kulturen, Religionen und Lebensweisen. Diese Vielfalt ist aus meiner Sicht eine weitere Stärke – welches nicht nur die Mitarbeiter, sondern auch unsere Mieter, Kunden und Dienstleister betrifft. Aus diesem Grund haben wir dieses Jahr zum Diversity-Jahr gekürt.“

Zur Jobbörse:



Zahlen & Fakten:

- **16,1%** ist die Teilzeitquote
- **57,9%** der Beschäftigten sind Frauen



Daniela Neuse über Kununu als Tool zum Recruiting

Daniela, in den letzten Jahren hat sich Sirius Facilities immer weiter zu einem offenen Unternehmen entwickelt-sowohl intern als auch extern. Der wohl bedeutendste Schritt in der Kommunikation ist aus meiner Sicht die Teilnahme an der Arbeitgeberbewertungsplattform Kununu. Was waren deine persönlichen Erwartungen an die Bewertungen und inwiefern haben sich diese bestätigt oder eben auch nicht?

Kununu ist wirklich ein besonderes Kommunikationsmedium mit dem ich sehr schnell und direkt mit unseren Mitarbeitern oder ehemaligen Mitarbeitern in Kontakt trete. Als ich die Initiative für Kununu ergriff hatten wir erste Bewertungen auf Kununu, welche sehr negativ und unsachlich waren. Die Mitarbeiter hatten sich einfach nur Luft gemacht, wie man so schön sagt. Ich wollte aufzeigen, dass in der Vergangenheit sicherlich Fehler bei Sirius gemacht wurden, wir jedoch aus diesen Fehlern lernen und viele tolle Maßnahmen auf den Weg bringen. Kununu hilft mir in der Personalarbeit auch ein Sprachrohr der Mitarbeiter zu sein. Durch den schriftlichen Austausch erfahre ich wo der Schuh drückt und wo die Bedürfnisse unserer Mitarbeiter liegen. Ich denke, dass wir durch die Anonymität mehr erfahren, als wenn Mitarbeiter den Mut aufbringen müssten und das persönliche Gespräch nutzen. Einige treten in den direkten Kontakt mit uns aber es ist dennoch für viele eine Hemmschwelle. Kununu hilft beim Abbau dieser Hemmschwelle. Ich denke, dass wir damit ein authentisches Bild von Sirius darstellen und so auch potentielle Mitarbeiter ansprechen. Ich schätze die Offenheit und den Austausch sehr. Ich würde mir nun noch wünschen, dann auch Bewerber die Plattform nutzen. Sicherlich muss nur einer den Anfang machen.

Wie haben sich die Bewertungen auf Kununu verändert? In welchen Bereichen sind deutlich bessere Bewertungen durch Personalmaßnahmen aufgetreten und welche Kritiken können realistisch gesehen eher mittel- bis langfristig umgesetzt werden?

Die Bewertungen haben an Quantität zugenommen. Wir haben derzeit 62 Bewertungen und über 26.500 Seitenaufrufe. Das zeigt, dass das Interesse und die Nutzung Kununu nicht unerheblich sind. Ich rufe immer wieder gern dazu auf, die Chance zu nutzen und Sirius auf Kununu zu bewerten. Damit schaffen wir ein ganzheitliches Bild nach außen. Und Bedenken vor Kritik haben wir nicht, so bleiben wir handlungsfähig. Verbesserungen sind beim Thema Weiterbildung zu verzeichnen. Die Sirius Akademie bildet dabei einen wesentlichen Bestandteil. Wir sind aber stark, wenn es um individuelle Entwicklungen geht. Auch beim Punkt Kommunikation gibt es Verbesserungen. Mit dem Intranet wurde noch ein weiteres Kommunikationsmedium geschaffen, um mit unseren Mitarbeitern in Kontakt zu treten. Das sind nur zwei sehr deutlich spürbare, positive Entwicklungen.

Was ich leider immer wieder lese, ist die Kritik an unseren Räumlichkeiten in der Berliner Zentrale. Wir wissen, dass die Zustände nicht ideal sind. Wir, als HR Team, sind auch sehr kreativ bei der Suche nach einer passenden

Lösung, denn die Problematik beschäftigt uns schon mehrere Jahre, aber nun stoßen auch wir an die Grenzen unserer Räumlichkeiten. Hier bleiben wir dran aber die Veränderung bzw. Erweiterung der Räumlichkeit ist eher eine langfristige Maßnahme, die wir planen.

Seit einiger Zeit beantwortest du alle Bewertungen und zeigst mögliche Lösungswege auf, indem du Kollegen bittest, sich mit dir und/oder dem der jeweiligen Vorgesetzten für ein Gespräch zusammen zu setzen. Die Bewertungen sind anonym, von daher lässt sich dazu vermutlich keine konkrete Antwort finden, aber hast du das Gefühl, dass Gespräche zur Konfliktbewältigung und Mitarbeiterweiterentwicklung nun öfter geführt werden?

Ja es gibt Fälle, wo sich Mitarbeiter über Kununu geäußert haben, die im Nachhinein zu einem Gespräch führten und wo wir individuelle Lösungen erarbeiteten. Aber ich kann diese bewusst wahrgenommenen Fälle an einer Hand abzählen. Vielleicht sind es in Wirklichkeit doch mehr als ich denke, wie Du schon sagst, es ist anonym und daher ist es nicht immer nachvollziehbar, woher die Initiative genau stammt.

Welche Ziele hast du dir bezüglich kununu gesetzt? Was möchtest du mit diesem Bewertungsportal erreichen?

Ich möchte Kununu als Kommunikationsplattform weitenutzen. Die Ressource „Mensch“ prägt unsere HR Arbeit. Nur mit unseren Mitarbeitern können wir den Unternehmenserfolg weiter vorantreiben und mitgestalten. Durch Kununu kann ich aufzeigen, dass die Personalabteilung nicht nur Einstellungen vornimmt oder Kündigungen ausspricht, sondern weitaus mehr darstellt und bewegt. Durch den Austausch werden auch wir in unseren Möglichkeiten und Handlungen transparenter. Noch eine abschließende Frage: Wie hat sich Sirius seit deinem Beginn im April 2010 im Arbeitsklima und der Organisation verändert und welche Ideen habt ihr als Personalabteilung für die Zukunft?

Das Arbeitsklima bei Sirius empfand ich von Anfang an als sehr angenehm. Und das ist bis heute so geblieben. Die Organisation hat sich stark entwickelt. Bei uns im Personalbereich haben wir viele Instrumente entwickelt und auf den Weg gebracht, Strukturen geschaffen, wo gar keine waren. Ich konnte mich in vielen Bereichen austoben, nur kurz erwähnt sei der gesamte Recruiting – Prozess mit dem Onboarding von Mitarbeitern, die Optimierungen beim Kick-Off, die jährlichen Mitarbeitergespräche bei Sirius oder das betriebliche Eingliederungsmanagement und noch vieles mehr. Das sind alles Themen die mich stets bei meiner Arbeit begleiten. Künftig wollen wir uns gerne das Thema Berufsausbildung weiter auf die Fahne schreiben. Hier sind wir gerade in der Entwicklung. Es wäre schön, wenn es klappt und wir einen weiteren Ausbildungsberuf, neben dem IT Systemkaufmann, anbieten können. Aber hier sind wir stark von der Unterstützung anderer Abteilungen abhängig und das ist immer auch eine Frage der Ressourcen.


Zahlen & Fakten:

- 1.153 Bewerbungen gingen 2013 in der Personalabteilungen ein
- 101 Vorstellungsgespräche wurden für insgesamt 25 Stellen geführt



Unsere Bewertungen bei kununu:





Reinschnuppern und Lernen –
Alexandra Neubert testet das
HR Pilotprojekt „Abteilungs-
Crosstraining“

Crosstraining – Im Zusammenhang mit Sport habe ich diesen Begriff, wie die meisten anderen bestimmt auch, bereits öfter gehört. Durch das Reinschnuppern in die verschiedenen Abteilungen weiß ich nicht nur theoretisch was jeder hier macht, sondern mit diesem Training bin ich in den verschiedenen Abteilungen wirklich präsent und kann mich vor Ort mit den Aufgaben und den Mitarbeitern beschäftigen. Das gibt mir einen guten Einblick in das Tagesgeschäft meiner Kolleginnen und Kollegen, aber auch wie sich die einzelnen Abteilungen aufgeteilt haben und wo die Schnittstellen zu anderen Departments liegen.

Die Idee wurde geboren...

Die Idee hatte ich kurz nach meinem Abteilungswechsel zu HR. Plötzlich sollte ich bei Vorstellungsgesprächen teilnehmen und Stellenausschreibungen vorbereiten. In den Bewerbungsgesprächen wusste ich dann oft gar nicht wer dem Fachvorgesetzten interessierter zuhörte was die Aufgaben der einzelnen Abteilungen bzw. Positionen anging – ich oder der Bewerber. Da habe ich erst richtig gemerkt, dass ich noch zu wenig über die Abteilungen weiß. Aber auch durch die neuen internen Standards bezogen auf den Kundenservice kam mir die Idee, dass es vielleicht anderen Kollegen auch so geht. Kurzerhand erzählte ich Anja von meiner Idee ein Programm zu starten, bei denen Kollegen die verschiedenen Abteilungen kennenlernen können. Anja war sofort begeistert von meiner Idee und unterstützte das Vorhaben - danach ging es eigentlich recht schnell. Ich habe in einer Email allen Abteilungsleitern mein Vorhaben geschildert und einen groben Zeitplan entworfen wie lange ich welches Department besuchen möchte. Nach Rücksprache mit den Teamleitern konnte ich schnell starten. Natürlich müssen sich die Abteilungen etwas Zeit nehmen. Nach jedem meiner Besuche schrieb ich die einzelnen Aufgaben sowie wichtige Details auf, um sie bei Bedarf effektiv nutzen zu können.

...und los geht's!

Gestartet bin ich in den operativen Abteilungen und besuchte Development, Operations, Curris und Service Charge. Hier habe ich viele Einblicke in Prozesse bekommen, die ich zwar vom „Hören-Sagen“ kannte, aber bei denen ich nie wirklich wusste, was konkret dahinter steckte. So wurden mir z.B. der BANF-Prozess und die derzeit ca. 100 offenen Bauprojekte gezeigt. Weiter erfuhr ich sehr viel über die internen Prozesse der Betriebskostenabrechnung. Viele Bezeichnungen wie z.B. Dilapidation, FTM/IFM oder Capex sind nun auch nicht mehr ganz fremd für mich! Weiter ging es mit ein

paar Stunden bei der Kreditorenbuchhaltung. Ich wusste gar nicht, dass wir 323 Bankkonten haben und die Kreditorenbuchhaltung ca. 5.200 Buchungen pro Monat erledigt! In der Rechtsabteilung zeigten mir die Kollegen wie der Prozess der Mietvertragserstellung funktioniert und wie die interne Organisation hier abläuft. Auch durfte ich über die Schulter schauen wie ein Standard-Mietvertrag geschrieben wird. Danach ging es zu den Debitoren, Claims und Collections. Mir wurden die Basics der Mietbuchhaltung kurz und verständlich erläutert. Ich war wirklich erstaunt, dass wir 3.000 Mieterkonten haben – und die ca. 10.000 Positionen werden monatlich gebucht! Ich durfte im Rahmen des Trainings das MoretonSmith-Programm live kennenlernen und fand sehr interessant wie exakt jeder Anruf und jede Email an säumige Mieter dokumentiert wird. An einem aktuellen Fallbeispiel wurde mir von den Debitoren gezeigt, bis zu welchem Schritt deren Arbeit geht und wann der Fall zu Claims abgegeben wird. Bei Claims habe ich mit einer Kollegin denselben Fall weiter bearbeitet. Ich wusste gar nicht, wie spannend ich es finden würde eine Bonitätsauskunft einzuholen und einen Mahnbescheid zu beantragen! Bis Ende März möchte ich das Crosstraining abschließen und es steht noch einiges an worauf ich mich natürlich schon sehr freue. Ich besuche noch das Marketing, das SAP Team, Sales Innendienst und die Konferenzabteilung. Außerdem möchte ich einen Einblick ins Yield Management bekommen und auch die Regional Finance Controller stehen noch aus. Es wird also nochmal spannend!

Mein Fazit

Ich bin begeistert davon, wie alle Abteilungen zusammen arbeiten und täglich so viel erreichen! Erschrocken hat mich aber die Masse an zu pflegenden Excellisten sowie die Papierablage in den Abteilungen. Persönlich für mich weiß ich nun, dass ich unsere Geschäftsführung auf dem nächsten Kick off sicher besser verstehen werde, wenn dort über Zahlen und Ziele gesprochen wird. Ich habe durch das Crosstraining wieder einmal gemerkt wie wichtig nicht nur jeder einzelne Mitarbeiter für das Unternehmen ist, sondern wie wichtig auch das Team im Ganzen ist! Und ich denke, dass Sirius ganz tolle Menschen beschäftigt, die jeden Tag mit so viel Begeisterung bei der Arbeit sind und dass dies einen sehr großen Teil zum Erfolg beiträgt! Die große „Sirius-Familie“ eben...

Alles in allem sehr interessant und meinen herzlichen Dank an alle, die mich so herzlich empfangen und unterstützt haben!



■ **ALLER GUTEN DINGE SIND DREI**

Ein Ausbildungsbetrieb zu sein, bietet viele Vorteile für ein Unternehmen: Qualifizierung eigener Fachkräfte, weniger Fehlbesetzungen sowie geringere Einarbeitungskosten. Seit 2013 kommen wir unserer gesellschaftspolitischen Verantwortung für die junge Generation mit der Bereitstellung von Ausbildungsplätzen nach. Unsere langjährigen Mitarbeiter und Ausbildungsbeauftragten übernehmen eine wesentliche Verantwortung für die erfolgreiche Durchführung und die Wissensvermittlung unserer Nachwuchstalente.



ANDREAS AMZOLL

ist bereits in seinem zweiten Lehrjahr seiner Ausbildung zum Fachinformatiker Systemintegration. Er spricht über bisherige Erfahrungen und warum er uns einem größeren Systemhaus vorzog.

Wie hast du dein erstes Lehrjahr bei uns erlebt?

Das erste Lehrjahr war spannend. Es gab im Zuge des ersten Lehrjahres eine Fülle von neuen Aufgaben, die ich während meiner Zeit als Praktikant, nicht bearbeitete. So auch die Administration von neuen Mitarbeitern oder die Verwaltung der Hardware bei uns im Betrieb. Alles in allem mag ich aber immer noch nicht so recht glauben, dass das erste Lehrjahr schon rum ist. Es gab immer genug zu tun, um sich nicht zu langweilen.

Was hast du gelernt?

So Einiges. Das Lehrjahr an sich, begann mit den simplen Basics, die jeder, der sich schon einmal mit Informatik befasst hat, beherrschen muss. Dann ging es jedoch recht schnell, dass die Lehrinhalte komplexer und somit auch interessanter wurden. Dank der Unterstützung meiner Kollegen konnte ich das in der Schule Gelernte vertiefen und auf die Praxis anwenden.

Was erwartet dich im zweiten

Lehrjahr?

Im zweiten Lehrjahr werden die Lehrinhalte in eine fachspezifischere Schiene gehen. Dort werden für meine Ausbildung als Fachinformatiker in Fachrichtung Systemintegration, die Inhalte auf die Themen Netzwerktechnik und Fehleranalyse fokussiert. Wie genau diese unterrichtet werden, weiß ich selbst noch nicht. Es bleibt also spannend.

Du hattest damals, als wir noch nicht ausgebildet

haben ein Angebot von einer anderen Firma.

Warum hast du dich dann letztendlich doch für uns entschieden?

Das ist richtig. Ich hatte zuvor einen Ausbildungsplatz in einem größeren Systemhaus. Die Entscheidung bei Sirius zu bleiben traf ich, da ich bereits vor Ausbildungsbeginn, als Praktikant in der IT arbeitete und somit schon die allgemeinen Abläufe kannte. Auch die Kollegen bei Sirius trugen viel dazu bei, das ich blieb.

Hast du bei uns Situationen erlebt, die dir besonders im Gedächtnis bleiben werden?

Schön sind die Momente in denen man ein längerfristiges Problem gelöst hat und weiß, dieses ist nun endgültig vom Tisch. Auch freut es mich immer wieder, wenn Kollegen positive Rückmeldung zu meiner Arbeit geben. Ich finde es auch toll, das Sirius als Arbeitgeber, dafür sorgt, dass die Kollegen sich zumindest zweimal im Jahr treffen – wie beispielsweise die Weihnachtsfeier, wo man mal die Zeit hat sich mit den Kollegen abseits des Büroalltags zu unterhalten.



DIANA LUNGRIN

startete im Sommer 2014 ihre Ausbildung zur Immobilienkauffrau. Sie erzählt, warum ihr Studium nicht ihren Erwartungen entsprach und worauf sie sich besonders freut.

Du hast bereits ein Studium begonnen. Wann hast du festgestellt, dass du lieber Immobilienkauffrau werden möchtest?

Ich studierte vor der Ausbildung eineinhalb Jahre Politik/Verwaltung und Recht der Wirtschaft an der Universität Potsdam. Es stellte sich heraus, dass dieser Studiengang durch seinen abstrakten, theoretischen Aufbau für mich kein genaues Berufsbild formte. Ich wollte raus aus der Theorie, rein in die Praxis. Dafür bot sich eine Ausbildung am besten an. Zur Immobilienkauffrau speziell inspirierte mich mein Freundes- und Familienkreis, der zum Teil auch mit Immobilien in Verbindung steht. Da die Immobilienbranche so facettenreich und global angelegt ist, denke auch ich hier meinen Platz zu finden.

Wie gefielen dir die Bewerbertage bei uns?

Die Tage waren toll - besonders hat mir gefallen, wie gut strukturiert er war und wie angenehm die Kollegen diesen moderiert haben. Es wurde nicht nur das Wissen getestet, sondern auch interaktiv gearbeitet und viel kommuniziert, wo ich die Chance bekam mich innerhalb einer Gruppe von Bewerbern durchzusetzen. Insgesamt war es ein Austausch – wir lernten Sirius kennen und Sirius uns, so fanden wir den Weg zueinander.

Worauf freust du dich im Rahmen der Ausbildung am Meisten?

Das Ziel der Ausbildung ist es uns einen einmaligen Einblick in jede Abteilung des Konzerns zu bieten. Ich freue mich daher darauf das Unternehmen vom Kerninneren kennenzulernen und damit die Abläufe und Zusammenarbeit der einzelnen Abteilungen sowie der einzelnen Mitarbeiter zu verstehen. Aus jetziger Sicht finde ich jede Abteilung spannend, da ich noch kein genaues Hintergrundwissen habe und alles von Null an lerne.

Hast du bei uns bereits Situationen erlebt, die dir besonders in Erinnerung bleiben werden?

Besonders motivierend sind natürlich die Lernerfolge, die man vor allem in der Anfangsphase hat, aber auch das tolle Arbeitsklima in der Firma. Ich habe mich sofort integriert und wertgeschätzt gefühlt, was mir das beruhigende Gefühl gibt mich richtig entschieden zu haben.



SARAH PICKENPACK

begann zusammen mit Diana Lungrin die Ausbildung zur Immobilienkauffrau und spricht über Medizin, Immobilien und die Bewerbertage.

Du hast bereits eine abgeschlossene Ausbildung zur Medizinischen Fachangestellten und wolltest immer Medizin studieren. Wann änderte sich das?

Ich hatte verschiedene Vorstellungen für meine Zukunft: Ich wollte Ärztin werden, aber auch in der Immobilienwirtschaft arbeiten. Da ich keinen Medizinstudienplatz erhielt, absolvierte ich nach dem Abitur eine Ausbildung zur Medizinischen Fachangestellten. Ich stellte aber fest, dass es mir nicht half meinem Traum näher zu kommen. Daher konzentrierte ich mich auf meinen zweiten Traum und arbeitete als Praktikantin je zwei Monate im Zwangsversteigerungswesen und in der Immobilienverwaltung. Dies bestärkte mich den Weg einer neuen Ausbildung zur Immobilienkauffrau zu begehen.

Wie hast du die Bewerbertage bei uns empfunden?

Ich habe solch ein Auswahlverfahren noch nicht erlebt, obwohl ich bereits eine Ausbildung absolviert habe. Ich fand es gut, dass man zunächst als Bewerbergruppe eingeladen wurde. So konnte man das Unternehmen auf eine andere Art kennenlernen, als es in gewöhnlichen Bewerbungsgesprächen üblich ist. Wir wurden freundlich empfangen und es herrschte eine rundum positive Atmosphäre. Auch im zweiten Bewerbungsgespräch, welches dann separat geführt wurde, habe ich mich sehr wohl gefühlt. Am meisten gefallen, hat mir der praktische Teil, in dem Diana und ich die Liegenschaft Gartenfeld vorgestellt haben.

Was erwartest dich im ersten Lehrjahr?

Im ersten Ausbildungsjahr werden verschiedene Themen behandelt, wie z.B. Kommunikationsstrukturen, Umweltschutz oder Arbeitssicherheit. Am meisten freue ich mich jedoch auf die Teilbereiche Vermietung und (Ver-)Kauf einer Liegenschaft. Ich bin schon sehr auf die Schule gespannt, da ich mir diese ganz anders vorstelle, als die im medizinischen Bereich.

Hast du bei uns bereits Situationen erlebt, die dir besonders in Erinnerung bleiben werden?

Da gibt es einige! Unbedingt zu nennen sind die Freundlichkeit und Herzlichkeit, sowie das große Interesse, das einem vom ersten Moment an entgegengebracht wurde, die Planung der ersten Ausbildungswoche, welche ich bereits eine Woche vor Beginn erhielt und mein erster Tag, an dem wir mit voller Kraft und Teamgeist an der Regattastrecke in Grünau ein Floß bauten. Keine leichte Aufgabe, aber da jeder mit anpackte, konnten wir recht schnell eine Probefahrt machen. Am Ende bekam auch jeder eine Medaille.

Sehr schön ist, dass das Unternehmen multikulturell ist. Es gibt ein Kochbuch mit Rezepten aus den Heimatländern der Mitarbeiter. Meine Küche wird noch viele schöne Kochstunden erleben!

Das Kreditorenteam schafft es, dass ich mich schon am Feierabend auf den nächsten Arbeitstag freue.

DAS TEAM SALES INNENDIENST IST IHRER TRAUMFLÄCHE AUF DER SPUR

Sie sind die erste Anlaufstelle für Flächenanfragen aller Art und koordinieren viel im Hintergrund – das Team vom Sales Inbound (kurz TSI) gibt täglich 110 Prozent Leistung. Das Team um Nicole Pogendorf beantwortet nicht nur täglich sämtliche Anfragen von Unternehmen und Privatpersonen mit Flächenbedarf und vereinbart Besichtigungen vor Ort, sondern erstellt Verträge für virtuelle Büros, prüft die Auszahlung von Aktions- und Empfehlungsgutscheinen, erstellt Reporte, pflegt die Kundendaten und steht in enger Beziehung zu Lieferanten, Maklern und Webagents. Wer fragt sich nicht, wer sich hinter der Stimme am Telefon oder hinter einer Email-Signatur verbirgt? Das TSI stellt sich vor...



DER KOPF DER BANDE

Mein Name ist **Nicole Pogendorf** und ich bin seit 2011 Mitarbeiterin im Innendienst, seit Juni 2014 in der Position der Teamleitung.

Ich spreche folgende Sprachen:

Kunden und Geschäftspartner berate ich in Deutsch und Englisch (für meine Kollegen und Kolleginnen spreche ich aber auch fließend ironisch, sarkastisch & zweideutig)

Das macht mir in meinem täglichen Arbeitsablauf am meisten Spaß:

Sowohl mit den „alten Hasen“ als auch den „jungen Hüpfern“ als Team zusammen zu finden und gemeinsam Erfolg zu haben.

Ich empfehle eine Besichtigung vor Ort, weil

es dafür viele Gründe gibt. Durch eine Besichtigung erhält man einen realistischen Eindruck vom Umfeld und von den Flächen. Man kann die Erreichbarkeit und Parkplatzsituation überblicken, sowie seine zukünftigen „Nachbarn“ sehen. Erst durch eine Besichtigung und das Kennenlernen des Ansprechpartners vor Ort kann man überlegen, ob man sich in dem Business Park wohlfühlen wird.

Mein Lieblingsstandort ist der RUHRTURM in Essen, weil er so unglaublich facettenreich ist.

DIE FREMDSPRACHEN-KORRESPONDENTIN

Mein Name ist **Tugba Bekiroglu-Oral** und ich bin seit dem 01.05.2009 Mitarbeiterin im Innendienst.

Ich spreche folgende Sprachen: Deutsch, Türkisch, Englisch

Das macht mir in meinem täglichen Arbeitsablauf am meisten Spaß:

Der Umgang mit unterschiedlichen Menschen, den Kunden bei der Suche nach der geeigneten Flächen unterstützend zur Seite zu stehen und auch die unterschiedlichen Sprachkenntnisse anzuwenden.

Ich empfehle eine Besichtigung vor Ort, weil

kein Bild und kein Wort besser die Fläche und den Standort beschreiben können, als das, was man persönlich gesehen hat. Zudem erhält jeder Kunde vor Ort eine individuelle Beratung zu seinem Gesuch. Und das Wichtigste - die Mietpreisverhandlung - findet nur vor Ort und mit dem jeweiligen Center Manager statt.

Mein Lieblingsstandort ist Mannheim, weil an diesem Standort wirklich kein Flächen-Wunsch offen bleibt und dort neben Backsteingebäuden und Fabrikhallen auch modernisierte Jugendstilvillen zu finden sind. Dadurch entsteht ein einzigartiges Ambiente und die jährlichen Mieterfeste, die dort zur Tradition geworden sind, stärken das Mieter-Miteinander wie an keinem anderen Standort.

DER HAHN IM KORB

Mein Name ist Braun. **Uwe Braun!** Ich bin seit 01.08.2010 Mitarbeiter im Innendienst.

Ich spreche folgende Sprachen: Deutsch, Englisch

Das macht mir in meinem täglichen Arbeitsablauf am meisten Spaß: Die Abwechslung, denn jeder Tag und jeder Kunde ist anders.

Ich empfehle eine Besichtigung vor Ort, weil live besser ist, als Website studieren oder am Telefon beschreiben.

Mein Lieblingsstandort ist

München-Obersendling, weil es dort für jeden Platz gibt – egal ob small budget oder big business. Es gibt eine große Kantine, ein Seminar- und Konferenzzentrum, Internet/ Telefonie und sogar Laborflächen zum herumexperimentieren. Neben diesen ganzen Vorteilen, sind auch unbedingt meine netten, kompetenten Kollegen vom dortigen Center Management hervorzuheben.

Für Fragen zu Maklerverträgen, Provisionen und großen Flächen kontaktieren Sie uns direkt per E-Mail an flaechenupdate@siriusfacilities.com



DER NEUZUGANG – BEREICHERUNG AUF ALLEN EBENEN

Mein Name ist **Sophie Lobner** und ich bin seit Mai 2014 Mitarbeiterin im Innendienst.

Ich spreche folgende Sprachen: Deutsch, Englisch

Das macht mir in meinem täglichen Arbeitsablauf am meisten Spaß: Die Telefonate! Jedes Gespräch verbirgt eine andere Geschichte.

Ich empfehle eine Besichtigung vor Ort, weil man eine bessere Vorstellung von dem Produkt erhält, wenn man es mit eigenen Augen sieht und von den erfahrenen Center Managern ausführlich beraten wird.

Mein Lieblingsstandort ist Berlin-Borsig, weil ich den Fabrikcharme mag und die Kantine schön aufgebaut ist.

UKRAINISCHE FROHNATUR MIT VIEL ENGAGEMENT

Mein Name ist **Olha Völter** und ich bin seit dem 01.03.2014 Mitarbeiterin im Innendienst.

Ich spreche folgende Sprachen: Ukrainisch, Russisch, Deutsch

Das macht mir in meinem täglichen Arbeitsablauf am meisten Spaß: Ohne Zweifel sind das die Telefonate mit unseren Kunden.

Ich empfehle eine Besichtigung vor Ort, weil es ist wichtig ist, dass gesuchte Produkt vor Ort erst einmal anzuschauen, bevor man es mietet.

Mein Lieblingsstandort ist Berlin-Gartenfeld. Zum einen, weil ich dort bereits vor Ort war und mir alle Flächen und Services persönlich anschauen konnte, zum anderen auch weil es dort alles gibt: Bistro, Flächen für Privat und Gewerbe, einen netten Pförtner, die tollen Konferenzräume sowie der Buddy Bär am Eingang. Es ist einfach ein sehr schöner Business Park.

DIE FRÜHAUFSTEHERIN MIT DER SANFTEN STIMME

Mein Name ist **Annegret Bentin** und ich bin seit dem 01.06.2011 Mitarbeiterin im Innendienst.

Ich spreche folgende Sprachen: Deutsch, Englisch

Das macht mir in meinem täglichen Arbeitsablauf am meisten Spaß: Der Kontakt mit den verschiedensten Menschen. Man weiß nie, wen man als nächstes am Telefon hat und in wessen Leben man kurz „eintauchen“ darf.

Ich empfehle eine Besichtigung vor Ort, weil man sich nur persönlich und im Gespräch mit dem Center Manager ein umfassendes Bild von unseren Business Parks und zahlreichen Flächen machen kann.

Mein Lieblingsstandort ist Essen, weil wir dort im RUHRTURM in bester Lage ein ganz neues Produkt mit repräsentativen Büros anbieten können und sicher bald für alle Interessenten in Essen die erste Wahl sein werden.



WENIGER LEERSTAND, MEHR GEWINN – ALLES EINE FRAGE DES MANAGEMENTS

Der Traum eines jeden Eigentümers von Immobilien ist die Vollvermietung mit solventen und glücklichen Mietern. Doch nicht immer kann der Traum der Vollvermietung erfüllt werden und dann heißt es oftmals die Lage der Immobilie ist nicht gut genug oder aber der Markt hat zu wenig Nachfrage an dem Produkt. 2013 entwickelte Sirius Facilities einen weiteren Geschäftszweig der Asset Management Services, um Eigentümern von Gewerbeimmobilien unterstützend bei Vermietung, Verwaltung und Vermarktung zur Seite zu stehen. Die drei Leistungsbereiche Asset Management, Property Management sowie Vermarktung & Vermietung bieten individuelle Leistungen für individuelle Herausforderungen.

Tobias Schorstädt, Key Account Manager in dem Bereich, weiß noch genau, wie schwer es gerade in der Anfangsphase war, Unternehmer von den Sirius Asset Management Services zu überzeugen. „Viele kannten uns nur als Konkurrenz und waren sehr zurückhaltend“, so Tobias Schorstädt. Zum Glück dauerte es nicht sehr lange bis die Immobilieneigentümer feststellten, dass aufgrund der geschäftlichen Partnerschaft eine Win-Win-Situation entsteht und so beispielsweise allein in 2013 im Essener RUHRTURM 2.000 Quadratmeter vermietet werden konnten.




„Einfach kann ja jeder!“ - Tobias Schorstädt plaudert über die Entwicklung und Mandate der Asset Management Services

Tobias, als du vor zwei Jahren bei Sirius Facilities angefangen hast, stand der Geschäftsbereich Asset Management Services noch in der Planung. Wie hast du die Entwicklung des Bereiches Asset Management Services erlebt? Welche Herausforderungen gab es?

Wie du bereits erwähntest, war der Bereich als ich begann ja noch nicht existent. Wir haben also angefangen unsere Stärken zu analysieren und zu überlegen für welche Zielgruppen unsere Management- und Vermarktungskompetenz nützlich ist. Dann ging es via Kaltakquise an den Markt auf Kundensuche. Bis dato sind wir in sechs Mandaten deutschlandweit für verschiedene Eigentümer tätig. Von null beginnend war es gar nicht so einfach unsere Kunden vom Mehrwert Sirius zu überzeugen. Viele kannten uns nur als Konkurrenz und waren sehr zurückhaltend. Sirius vereint alle Leistungsbereiche unter einem Dach – Asset Management, Property Management sowie Vermietung und Vermarktung. Bei Kunden, die sich zum Beispiel nur für die Vermietung interessieren gilt es eine solide Vertrauensbasis zu schaffen. Wir wollen niemandem den Job streitig machen. Insgesamt sind wir mit dem letzten Jahr zufrieden, aber wir haben noch viel größere Ziele für das kommende Geschäftsjahr.

Sirius Facilities nutzt für die Asset Management Mandate Know-how und selbst gemachte Erfahrungen. Deshalb die Frage, gibt es bestimmte Mandate die wir nicht annehmen, weil Sie nicht zu uns passen?

Ja, absolut. Wir haben im letzten Jahr etwa 10 Mandate abgelehnt. Hier hat sich auch nach näherer Prüfung nicht genug Umsatzpotenzial ergeben. Da fällt mir ad hoc eine wunderschöne Denkmalimmobilie in Bremerhaven ein oder zu kleine Liegenschaften, die an uns herangetragen werden. Wir wollen ja mit dem Bereich Asset Management Services auch kein klassisches Maklerbusiness betreiben und mit dutzenden von Mandaten jonglieren. Uns ist wichtig, dass wir mit konzentrierter Arbeit unseren Kunden auch helfen können und die Immobilie nicht zu weit von unserem eigenen Portfolio entfernt ist. Nur dann lassen sich relativ einfach Synergien heben und Umsätze fahren. Aus genau diesem Grund werden wir mittelfristig auch nicht in andere Immobiliensegmente wie Retail oder 1A-Lagen vordringen. Um das zu vermarkten, müssten wir deutlich mehr ins Invest und somit ins Risiko gehen. Solche Produkte verstehen wir nicht so gut wie andere Marktteilnehmer und lassen lieber gleich die Finger davon. Wir wären mit 8 bis 10 profitablen Mandaten schon recht zufrieden – übrigens mein Ziel fürs nächste Geschäftsjahr.



Wir suchen also noch immer weitere

Mandate. Hast du da schon bestimmte

Immobilien im Sinn?

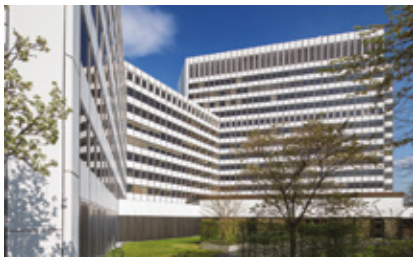
Nun ja, wir arbeiten permanent an circa 3 – 5 verschiedenen Vertriebsprojekten. Die für mich spannendsten ist zum einen ein Technologiepark in Köln mit einem Flächenvolumen von über 200.000 m². Hier läuft gerade die Ausschreibung im Property Management. Zum anderen bemühen wir uns zur Zeit um die Vermarktung eines ca. 300.000 m² großen Landmarkobjektes in Berlin im Rahmen einer öffentlichen Ausschreibung. Zusätzlich sind wir nah an der ersten Vereinbarung mit Deutschlands größtem Fondmanager für Gewerbeimmobilien (etwa 5 Mrd. € Volumen) im Bereich Vermarktung. Das könnte sich als Multiplikator für uns erweisen – also, drück die Daumen!

Welches sind die aktuellen Projekte im

Bereich Asset Management Services?

Momentan arbeiten wir an einem für Sirius völlig neuen Produkt. Hierzu haben wir im RUHRTURM eine Etage mit 1.700 m² Bürofläche angemietet, die wir ab April als voll ausgestattetes Business Center untervermieten werden. Hierzu sind eine Vielzahl von Vorbereitungen im Gange, angefangen von der Personalsuche bis hin zur Namensfindung, Definieren von Leistungs- und Preismodellen, Marketingkonzepten, Konkurrenzanalysen usw. Wir investieren in Möblierung, Telefonsysteme, Ausstattung und Personal eine beachtliche Summe mit dem festen Glauben an die Idee und den Erfolg dieses Flächenangebots! Unser Produkt, Büro auf Zeit, wird sich ideal mit den anderen Angeboten im RUHRTURM ergänzen. Mittlerweile hat dieser mit einem Hotel, dem Konferenzzentrum, einer Lounge/Bar, dem Restaurant und vieles mehr einiges für ein modernes und urbanes Arbeitsumfeld zu bieten. Neben dem RUHRTURM in Essen bin ich optimistisch, dass wir im Raum NRW sehr bald ein neues Mandat kriegen werden. Ein weiteres Vermarktungsmandat hier in Berlin haben wir erst Anfang diesen Monats gezeichnet. Dabei geht es um Büro-, Hallen- und Lagerflächen im zugegebenermaßen schwierigen Standort Marzahn. Aber einfach kann ja jeder! Du siehst also, es gibt viel zu tun...

UNSERE PARTNER



RUHRTURM

Huttropstraße 60
45138 Essen

Mandatsart

Vermarktung & Vermietung

verwaltet seit

1.1.2013

Flächenangebot

- Büros ab 18 m²
- kleinteilige Lagerflächen
- Handwerksflächen ab 200 m²

Services

- Büros auch zum monatlichen Festpreis
- Internet & Telefonie
- Mietverträge ab 1 Monat
- Teeküche
- Lounge auf Büroetage
- 24/7 Zugang
- Konferenzzentrum
- Hotel
- Restaurant
- Empfang
- RUHRLounge mit abendlichem Barbetrieb
- Ansprechpartner vor Ort
- Aufzüge
- Parkplätze in der Tiefgarage

Eigentümer

FAKT RUHRTURM GmbH



BUSINESS PARK GARTENFELDER STR. 28

Gartenfelder Straße 28
13599 Berlin

Mandatsart

Vermarktung & Vermietung

verwaltet seit

1.2.2013

Flächenangebot

- Büros ab 150 m²
- Logistikflächen ab 400 m²
- Werkstatt- & Produktionshallen ab 400 m²

Services

- Selbstausbau der Mietflächen möglich
- Datenverkabelung
- Teeküche
- 24/7 Zugang
- Ansprechpartner vor Ort
- kostenfreie Parkplätze für LKW & PKW

Eigentümer

Jula GmbH



SIRIUS BUSINESS PARK STUTTGART-AIRPORT

Humboldtstraße 30/32
70771 Leinfelden-Echterdingen

Mandatsart

Property Management,
Vermarktung & Vermietung

verwaltet seit

1.4.2013

Flächenangebot

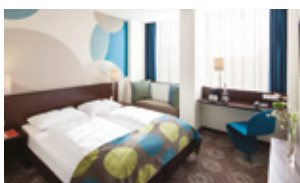
- Büros ab 20 m²
- Handwerksflächen bis 200 m²

Services

- Konferenzzentrum
- Internet & Telefonie
- Ansprechpartner vor Ort
- Empfang
- Postservice
- Teeküche
- 24/7 Zugang
- Mietverträge ab 1 Monat
- Büros zum monatlichen Festpreis
- Möblierung auf Wunsch
- Hausmeisterservice
- Reinigung der Flächen
- Parkplätze in Tiefgarage

Eigentümer

Realkontor 19 GmbH & Co KG



BELEBT UND BELIEBT: DER RUHRTURM IN ESSEN

Seit Januar 2013 unterstützt Sirius Facilities als Asset und Property Manager die RUHRTURM Business GmbH in der und Vermietung von Büro- und Lagerflächen. Seit Übernahme des Managementmandates hat sich viel im RUHRTURM getan:

2013 eröffnete das Webers, ein **3*** Superior Hotel**, mit 129 Einzel- und Doppelzimmern sowie 8 Boarding Appartements unter der Leitung des erfahrenen Hotelliers Stefan Weber. Die modern gestalteten Zimmer zwischen 18 m² und 36 m² unterscheiden sich in die vier verschiedenen Kategorien Business, BusinessPlus, Superior und Boarding Appartement.

Auch das hauseigene **Restaurant Bistro EssART** zeigt sich in neuem Gewand. Neue Möbel und ein Showküche verhalfen ebenso wie das erweiterte Essensangebot zum Imagewechsel. Wo vorher nur Kantinenbetrieb herrschte, werden Mieter und Hotelgäste von morgens bis abends mit Leckereien und Köstlichkeiten versorgt. Zur Mittagszeit können Mieter und Gäste zwischen Gerichten aus Pizzeria, Sushibar, Grill oder Wok wählen.

Im Foyer befindet sich neben dem Empfang auch die gemütliche **RUHRLounge**, welche tagsüber Kaffeespezialitäten, Kuchen und kleinere Snacks bereithält und abends in einen Barbetrieb mit Bier- und Cocktaillausschank übergeht.

Natürlich finden auch zahlreiche Veranstaltungen und Messen im RUHRTURM statt, so zum Beispiel die Manager Messe im Februar oder die Hochzeitsmesse im Mai. Und auch der Ausbau von Büroflächen steht noch an – in der zweiten Jahreshälfte eröffnete auch Sirius Facilities im 8. OG das First Choice Business Center mit mehr als 50 Büros, mehreren Teeküchen und Servicemitarbeitern. Also behalten Sie den RUHRTURM im Auge, vielleicht auch aus Ihrem eigenen Büro im RUHRTURM selbst!

DER RUHRTURM IST WIE EIN LEUCHTTURM - CHRISTIAN DERKS ERKLÄRT WARUM



Christian, du bist seit 2013 bei uns im Unternehmen und begannst als Sales Manager im Essener „RUHRTURM“ und bist seit Kurzem Key Account Manager. Wie gefällt es dir denn im Essener RUHRTURM?

Der RUHRTURM ist eine sehr individuelle, attraktive und spannende Immobilie innerhalb der Sirius Familie, welche mich von Beginn an sehr angesprochen und auch motiviert hat. Die Eindrücke aus den Anfängen haben sich glücklicherweise bestätigt, sodass ich voller Tatendrang bin und mich freue auf das was hier noch alles passiert....

Der Eigentümer des RUHRTURMS hat uns im Januar 2013 die Aufgabe der Vermarktung und Vermietung im Rahmen eines Management Mandates übertragen. Welche Erfolge gab es bisher?

Über die Erfolge aus der Vergangenheit, kann man sicherlich einiges hier sagen, allerdings würde ich gerne die zukünftigen Erfolge ansprechen, die uns hier erwarten. Dazu wird mit Sicherheit auch das neue von uns betriebene First Choice Business Center innerhalb des RUHRTURMS beitragen. Das First Choice Business Center ist eine innovative Bürolösung, die es so in Essen und auch bei Sirius noch nicht gibt und unser Engagement auf dieser Liegenschaft um ein vielfaches erweitert. Dazu ist anzumerken, dass durch frühere Erfolge im RUHRTURM, dieses natürlich erst ermöglicht wird.

Ich kann mich noch erinnern, dass im November 2012, als ich persönlich zu einem Termin im RUHRTURM war, der Taxifahrer nicht wusste, wo der RUHRTURM ist und ich ihm die Adresse nennen musste, die er dann in das Navigationssystem eingetragen hat. Bist du der Meinung, dass sich die Bekanntheit durch die Vermarktungsstrategien der Sirius Facilities GmbH in Essen positiv entwickelt hat?

Auf jeden Fall, wir sind hier auf einem guten Weg. Die potenziellen Mietanfragen gehen ja auch über die Grenzen von Essen hinaus. Dieses ist natürlich, auch in erster Linie ein Verdienst der guten Zusammenarbeit zwischen uns, als Sirius und der RUHRTURM Business GmbH.

Was hebt den RUHRTURM deiner Meinung von den anderen Gewerbeflächenanbietern in Essen ab?

Wer schon mal bei uns in Essen war und sich einen persönlichen Eindruck der Immobilie verschaffen durfte, weiß bestimmt was dieses Landmark Objekt ausmacht. Ich vergleiche es ganz gerne mit einem

Leuchtturm, da es einer der höchsten Standorte, Zuflucht und auch Treffpunkt sein kann. Hinzu packt man noch 17 Ebenen und man hat ein wirklich außergewöhnliches Erlebnis, indem man nicht nur arbeiten darf. Das Angebot von Büro, Hotel, Restaurant, Conferencing und Events sucht nicht nur in Essen seinesgleichen.

Dein Lebenslauf ist recht beeindruckend.

Du hast in der Vergangenheit in diversen

Restaurants, unter anderem Vapiano,

Positionen wie Regionalleiter, Betriebsleiter

und Managerstellen eingenommen. Zuletzt

arbeitetest du bei der Autovermietung

Enterprise. Was genau hat dich an Sirius

Facilities als branchenfremdes Unternehmen

respektive die Stelle als Sales Manager

gereizt?

Ich bin ein offener Mensch und freue mich immer wieder neue Dinge kennenzulernen, mir Herausforderungen zu stellen, um mich selber und andere zu motivieren. Wichtig für mich ist insbesondere ein gutes Team, welches unterstützend, beratend und kollegial zusammenarbeitet. Persönlich ist es wichtig perspektivisch zu denken, um mit der Firma zu wachsen. Sirius ist für mich das Beispiel dafür, dass wenn man sich bewegt auch Dinge erreichen kann. Gemeinsam!

Noch eine Frage zum Abschluss: Wie sieht eine typische Arbeitswoche bei dir aus?

In den ersten Wochen musste ich mich verständlicher Weise noch ein wenig orientieren. Einarbeitung spielte da eine große Rolle für mich, der Kick-Off in Berlin, vielen Dank dafür.

Der „Alltag“ beinhaltet sicherlich als Hauptaufgabe die Akquise und das Networking innerhalb der Liegenschaft. Hinzu kommen die Interessen von Sirius in Einklang mit der RUHRTURM Business GmbH zu bringen. Nicht zu vergessen und sicherlich einer der entscheidenden Punkte ist eine schnelle Entscheidung unserer Mietinteressenten herbeizuführen. Mittlerweile sind wir in Essen ein Team von vier Kolleginnen und Kollegen. Dieses zeigt mir ebenfalls welches Potenzial nicht nur in Essen steckt, sondern in der ganzen Company. Ich wünsche auf diesem Wege auch meinen neuen Kollegen Marc Walczak, sowie „seinem“ Team mit Vivian Küch und Jasmin Rohmann viel Spaß und natürlich den Erfolg den wir alle für unsere Ziele bei Sirius benötigen.

Vielen Dank für deine Zeit und Offenheit!

first choice
business center



CHARTA DER VIELFALT

Gründungsjahr: 2006, nach dem frz. Vorbild Charte de la diversité

Gründungsmitglieder: BP Europe SE, Daimler, Deutsche Bank und Deutsche Telekom

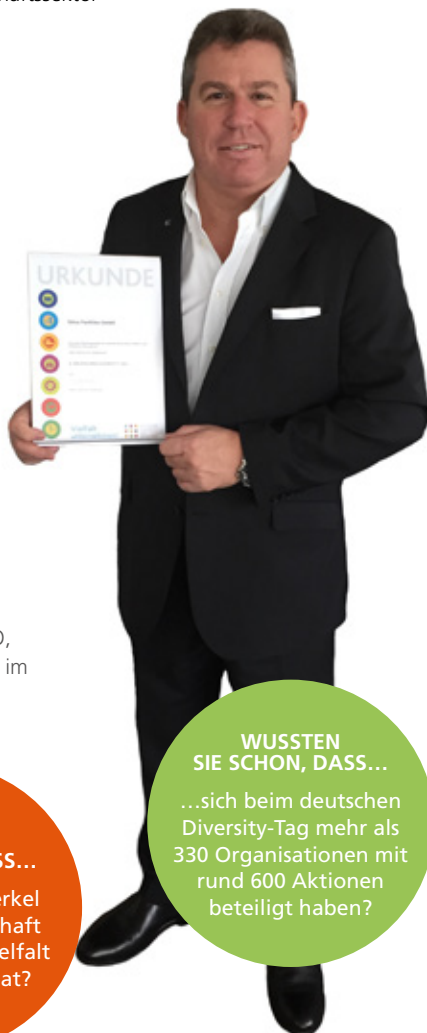
Anzahl Unterzeichner: über 1.800 (Großunternehmen, klein- und mittelständische Unternehmen, Kleinunternehmen, öffentlichen Einrichtungen und Vereine, Verbände und Stiftungen)

Inhalt:

- Eintritt für produktiven Umgang mit der Vielfalt in Organisationen
- Schaffung eines vorurteilsfreien Arbeitsumfeldes mit gegenseitiger Akzeptanz und Vertrauen
- Wertschätzung für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unabhängig von ethnischer Herkunft, Nationalität, Religion, Geschlecht, Alter, Behinderung, sexueller Orientierung und Identität

Projekte:

- Bundesweiter Diversity Tag im Juni (seit 2013, 2014: 600 Aktionen von über 330 Organisationen)
- Diversity-Konferenz: Austausch und Vernetzung von Fachpublikum, Praktiker/innen und Interessierten
- Jugend denkt Vielfalt in NRW: direkter Dialog mit jungen Menschen zum Thema Vielfalt in der Arbeitswelt, es werden zusammen Handlungsempfehlungen für den Umgang mit Vielfalt erarbeitet; Jugendlichen erhalten Einblicke in Chancen und Anforderungen der Arbeitswelt im Wirtschaftssektor
- Thematische Dossiers



Andrew Coombs, CEO, unterschrieb die Charta im Frühjahr 2014.

WUSSTEN SIE SCHON, DASS...

...Dr. Angela Merkel die Schirmherrschaft der Charta der Vielfalt übernommen hat?

WUSSTEN SIE SCHON, DASS...

...sich beim deutschen Diversity-Tag mehr als 330 Organisationen mit rund 600 Aktionen beteiligt haben?

KOCHEN, REDEN & INFORMIEREN - ANJA PAPROCKI SPRICHT ÜBER DIVERSITY MANAGEMENT BEI UNS

Wir, die Sirius Facilities GmbH, sind ein mittelständisches Unternehmen mit etwa 160 Angestellten und vermieten bzw. betreiben deutschlandweit Gewerbeimmobilien und Konferenzzentren. Seit kurzem ist Sirius Facilities mit Dir und unserem Geschäftsführer Andrew Coombs als Hauptunterzeichner offiziell Mitglied in der Charta der Vielfalt. Woher stammt die Idee, sich am Thema Diversity zu beteiligen?

Das Thema Vielfalt beschäftigt mich persönlich schon lange. Bei uns existiert eine sehr offene und vorurteilsfreie Unternehmenskultur. Diese Tatsache wollen wir mit allen Kolleginnen und Kollegen teilen, unser gutes Miteinander weiter stärken und den Dialog dazu aktiv gestalten. Als attraktiver Arbeitgeber setzen wir auf Transparenz und Kommunikation. So nutzen wir z.B. sehr aktiv die Plattform Kununu, um ehrliches Feedback einzuholen. Wir sind der Meinung, dass Vielfalt ein Gewinn ist. Und die Grundlage dafür ist der Respekt vor der Einzigartigkeit jedes Einzelnen. Als Arbeitgeber ist es uns dabei auch wichtig, Bewerber aller Altersstufen, unterschiedlichster Herkunft und sexueller Orientierung zu ermutigen und somit die Hemmschwelle zu senken. Jedes Talent zählt!

Mit welchen Aktionen bzw. Maßnahmen unterstützen wir das Thema Vielfalt?

Zum Deutschen Diversity Tag 2014 haben wir die Lieblingsrezepte unserer Mitarbeiter für ein Kochbuch gesammelt. Inhaltlich unterstützen wir den Umgang mit Diskriminierung, indem wir ein eLearning Tool zum AGG (Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz) anbieten. In einem interkulturellen Kalender an unseren Pinnwänden und im Intranet kommunizieren wir alle Gedenk- und Feiertage. Wir unterstützen unsere Belegschaft mit individuell zugeschnittenen Personalentwicklungsmaßnahmen, so zum Beispiel im Rahmen unserer internen Sirius Akademie. Und wir beteiligen uns am Projekt Fame der Zukunft im Zentrum GmbH, das zum Schwerpunkt die Förderung von qualifizierten Frauen mit internationaler Herkunft, sowie die Beratung der beschäftigenden Unternehmen hat. Abschließend versuchen wir, attraktive Arbeitsbedingungen zu schaffen, ohne dabei die Unternehmensziele aus den Augen zu verlieren.

Wie sieht es denn auf den mehr als 30 Standorten aus beziehungsweise bei Interessenten von Gewerbeimmobilien? Gibt es dort bereits Pläne oder Maßnahmen um die Botschaft bis zum Kunden zu transportieren?

Natürlich wollen wir mit dem Augenmerk auf Vielfalt auch unsere Kunden ansprechen. Wichtig ist uns, dass jeder Interessent oder Mieter eine gleichwertige Behandlung erfährt. Unser Konzept ist es, bundesweit flexible Flächen, exzellenten Service und maßgeschneiderte Mietverträge anzubieten. Vielfalt zieht Vielfalt an, d.h. gemischte Teams können besser als homogene Belegschaften auf die vielfältigen Kundenkreise eingehen. Und unsere Mieter danken es mit einer hohen Zufriedenheit und Treue.



WUSSTEN SIE SCHON, DASS...

...der 3. Deutsche Diversity-Tag am 9. Juni 2015 stattfindet?

Mehr Informationen

www.charta-der-vielfalt.de

DEUTSCHLAND SCHRUMPF! GRÜNDE FÜR DIVERSITY MANAGEMENT

Die Gesellschaft hat sich in den letzten Jahren stark gewandelt und es wird erwartet, dass sich dies weiter fortsetzt. Deutschland schrumpft, zumindest was die Bevölkerungszahl betrifft – heißt es bei Experten aus Wirtschaft und Soziologie gleichermaßen. Folgen der sinkenden Geburtenzahlen sind eine steigende Heterogenität auf dem Arbeitsmarkt, es werden mehr Frauen und auch Menschen mit Migrationshintergrund zur Verfügung stehen.

Herausforderungen im Diversity Management:

- Individualisierung, Pluralisierung der Werte
- Ausdifferenzierung von Lebensformen
- Vereinbarkeit von Familie und Beruf
- Globalisierung der Wirtschaftsströme
- Internationalisierung der Wirtschaftsbeziehungen
- zunehmende Unternehmenszusammenschlüsse
- Übernahmen und Allianzen
- Kampf um neue Marktanteile und qualifiziertes Personal

Diversity Management findet u.a. Anwendung bei:

- Rekrutierung/Gesteigerte Attraktivität als Arbeitgeber
- Bindung vorhandener Mitarbeiter (Verringerung Fluktuation)
- Innovativere und kreativere Lösungen in gemischt zusammengesetzten Teams
- Kostensenkung durch geringere Konflikte und höhere Produktivität
- Bessere Kundenansprache / Erhöhung Kundenzufriedenheit
- Erschließung neuer Märkte
- Anpassung an den gesetzlichen Rahmen
- Schaffung einer offenen Organisationskultur, welche schnell auf Veränderungen reagieren kann

Dimensionen der Vielfalt



Was ist Vielfalt?

Frauen, Kinder, Menschen mit Behinderung, Singles, Homosexuelle, Deutsche, Nichtdeutsche, Moslems oder Atheisten – jeder Mensch ist anders und auf seine Art besonders. Vielfalt widmet sich dem ganzheitlichen Ansatz bei dem jede Form von sichtbarer und unsichtbarer Vielfalt berücksichtigt wird. Die Charta der Vielfalt setzt den Fokus bei Vielfalt in Organisationen auf die innere Dimension.

HABEN SIE IHRE WAHL GETROFFEN?

Im zweiten Quartal 2014 entschied sich die Sirius Gruppe dazu, das deutschlandweit erste Business Center der Marke First Choice im Essener RUHRTURM zu eröffnen. Nach mittleren und großen Katastrophen während der Umbauphase, konnte am 1. Juli 2014 der erste Mieter sein Büro beziehen. Vor Ort sind Vivian Küch und Jasmin Rohmann als Kundenservice Repräsentantinnen jederzeit für zusätzliche Services rund ums Geschäft ansprechbar. Bei Büroanfragen, sowie konkreten Rückfragen zum eigenen Mietvertrag steht der Kollege Marc Walczak zur Verfügung.



Vivians Flashback – Die Zeit vor der Eröffnung oder zwischen Zittern und Euphorie.

„Die Anfangszeit...gutes Thema...holperig, dass drückt es doch ganz gut aus. Wenn du neu an einen Arbeitsplatz kommst, du hast so viele Erwartungen, die natürlich auch immer recht hoch sind und eigentlich nie zu 100% zutreffen können. Es hat ja im Prinzip noch nichts funktioniert, wir hatten kein Internet, die PC's waren nicht richtig einsatzbereit, wir hatten ein provisorisches Büro, da unten noch Baustelle war und man nur die Hände über dem Kopf zusammengeschlagen hat und dachte: Oh mein Gott, wann soll das nochmal fertig sein??? Aber wir haben es hinbekommen, mit viel Einsatz von allen Seiten und dem wundervollen Martin, der uns hier in den ersten vier Wochen tatkräftig unterstützt hat, haben wir das Beste aus der Situation gemacht. Und es ist ja so, es gibt immer was zu tun! Aber grade das macht ja auch irgendwie den Reiz des Neuen aus, etwas Neues aufbauen, sich miteinbringen zu können und das Projekt wachsen zu sehen. Und auch wenn es vielleicht nicht immer einfach und manchmal auch frustrierend war, weil mal wieder etwas nicht so geklappt hat, wie man es sich vorgestellt hat. Es kommt immer darauf an, was man selbst aus dieser Situation macht. Und am Ende ist doch noch alles gut geworden!“

■ WIR SIND NEU, WIR SIND MODERN UND VOR ALLEM: WIR WOLLEN!



Wie steht ihr zum First Choice Business Center? Was gefällt euch besonders?

Vivian: Von der Lage her denke ich, kann man es nicht besser treffen. Der RUHRTURM hat die perfekte Verkehrsanbindung, egal von wo man kommt oder wo man nach getaner Arbeit hin möchte. Die A40, welche das Ruhrgebiet verbindet ist keine zwei Minuten entfernt und auch die A52 und A42 befinden sich in unmittelbarer Nähe. Auch die öffentlichen Verkehrsmittel sind schnell zu erreichen. In der näheren Umgebung hat man viele Läden, die man alltäglich benötigt, wie Bäcker oder Supermärkte. Der RUHRTURM selbst spricht schon für den Mehrwert der Immobilie mit dem Hotel, der Bar sowie dem Restaurant. Die Einrichtung ist hochwertig und modern. Durch die frische Farbwahl Pink und Lila haben wir starken Wiedererkennungswert, ist allerdings auch gewöhnungsbedürftig.

Marc: Nachdem ich alle Business Center innerhalb von Essen besichtigt hatte, kann ich mit Gewissheit sagen, dass unser First Choice Business Center mit Abstand das exklusivste Center ist und schon bald – wie es der Name verspricht – bei den Unternehmern erste Wahl sein wird. Wie Vivian bereits erwähnte, haben wir durch das Hotel, dem Restaurant und der Business Lounge innerhalb des RUHRTURMS einen erheblichen Mehrwert und heben uns somit von den anderen Centern ab. Des Weiteren stellen wir mit unseren 55 Büros das größte Business Center Essen dar. Unsere Inneneinrichtung, sowie unser Design sind sehr hochwertig, so dass jeder Kunde der unser Center betritt äußerst beeindruckt ist. Unser Sekretariat und Empfang, welches durch Vivian hervorragend repräsentiert wird, rundet unser extravagantes Center ab.

Was unterscheidet uns deiner Meinung nach von den lokalen Konkurrenten?

Marc: Wie ich bereits angedeutet habe, ist die Größe unseres Centers, sowie die Vielfältigkeit an Mietern und Einrichtungen, welche im RUHRTURM untergebracht sind ein enormer Pluspunkt. Dadurch entstehen Synergien, bei denen jedes einzelne Unternehmen die Möglichkeit hat sich weiterzuentwickeln und Kooperationen zu schließen. Ich denke, dass gerade dies der Punkt ist, welcher uns abhebt.

Vivian: Zum einen kann ich hier noch einmal die perfekte Lage betonen, sehr zentral, man hat alles was man braucht direkt vor Ort. Ich denke das ist doch ein sehr wichtiger Punkt.

Ein weiterer Unterschied, welche nicht unerheblich ist, ist: Wir sind neu, wir sind modern und vor allem wir „wollen“. Wir sind ein frisches junges Team mit hohen Ansprüchen an uns selbst. Wir setzen uns gerne für unsere Kunden ein und wollen den Erwartungen auch zu 100% gerecht werden.

Welche Ziele habt ihr beiden euch gesetzt?

Vivian: Wir wollen erfolgreich mit dem Produkt First Choice sein, das ist ja klar. Aber das können wir nur, wenn wir das Beste aus uns und den Räumlichkeiten rausholen und dem Mieter zur Verfügung stellen. Ich sehe da keine Probleme, da ich von Hause aus einen sehr hohen Anspruch an mich selbst stelle. Ich habe sieben Jahre in der Hotellerie gearbeitet. Das was mir eine gute Schule. Was soll ich mehr sagen, der Kunde ist König.

Marc: Ich möchte innerhalb kürzester Zeit eine hohe Auslastung in unserem Business Center schaffen und das natürlich mit exklusiven Kunden, so dass wir bei unserem einjährigen Jubiläum im nächsten Sommer die Nummer Eins auf dem Essener Business Center Markt darstellen.

Vivian: Natürlich wird es seine Zeit dauern, die Menschen sind ja auch eingefahren und gucken oft nur geradeaus anstatt auch mal nach rechts oder links zu sehen. Wenn dies aber erst einmal passiert, denke ich, dass wir uns keine Sorgen mehr machen müssen.

Wo liegen eure Verantwortlichkeiten für Kunden des Business Centers?

Vivian: Meine Verantwortlichkeiten liegen überall im operativen Bereich. Ob es der normale Sekretariatsservice ist oder auch die Büroeinrichtung, das frische Blumen da sind und vieles mehr, ich bin der Allrounder. Mittlerweile bin ich selbst in IT-Dingen recht gut auf Zack, was ich vorher auch nie geglaubt hätte. Aber genau das ist auch das Schöne. Auf der einen Seite machst du jeden Tag die gleichen Dinge, auf der anderen ist immer wieder etwas Neues und Anderes.

Marc: Meine Verantwortlichkeit, als neuer Center Manager liegt darin, zum einen ein gutes Team zu formen, das sich tagtäglich unterstützt und harmonisch aufeinander zuarbeitet, zum anderen die Popularität und Qualität unseres Produktes First Choice zu maximieren. Abschließend möchte ich sagen, dass wir gerade am Anfang unserer Entwicklung stehen und positiv in die Zukunft blicken, denn Christian Derks hat bei dem Aufbau des Business Centers exzellente Arbeit geleistet.

Vielen Dank Vivian und Marc für eure Zeit!

LEICHT ERKLÄRT: GRUNDBEGRIFFE IN DER BUCHHALTUNG

Die Buchhaltung ist ein zentraler und komplexer Bereich einer jeden Firma. Die Hauptaufgabe der Buchhaltung ist die Buchführung. Anhand der Buchführung wird in der Buchhaltung ein genaues Bild über die derzeitige finanzielle Situation des Unternehmens erstellt. Hier erfahren Sie was einige wichtige Begriffe tatsächlich bedeuten!





Buchhaltung

Die Buchhaltung umfasst Methodik, Techniken und den gesamten Apparat des Prozesses der Buchführung. Somit ist es die Aufgabe der Buchhaltung sozusagen ein Spiegelbild des Unternehmens in Zahlen abzubilden. Die häufigsten und wichtigsten Teilbereiche sind:

- Anlagenbuchhaltung: Verwaltung der Güter
- Debitorenbuchhaltung: Bearbeitung offen stehender Rechnungen gegenüber dem Unternehmen
- Finanzbuchhaltung: Buchung aller Vorgänge, welche später der Bilanz zu Grunde liegen
- Kostenrechnung: Zurechnung der Kosten zu einzelnen Projekten oder Abteilungen
- Kreditorenbuchhaltung: Bearbeitung von Außenständen des Unternehmens gegenüber Dritten
- Lager- und Mengenbuchhaltung: Dokumentation aller Vorgänge in der Materialwirtschaft
- Lohnbuchhaltung: Abwicklung der Lohn- und Gehaltsauszahlungen

Controlling

Der Begriff „Controlling“ leitet sich von dem englischen Wort „to control“ ab, was so viel „steuern“ oder „lenken“ bedeutet. Hinter diesen Begriffen steht ein Koordinations- und Steuerungskonzept, welches in Unternehmen der entscheidungsbefugten Führung durch das Beschaffen, die Aufbereitung und die Analyse von Daten beratend zur Seite steht. Das Controlling ist maßgeblich am Zielbildungsprozess in einem Unternehmen beteiligt.

Externes Rechnungswesen

Das externe Rechnungswesen oder „financial accounting“ basiert auf dem Handelsgesetzbuch und bildet die finanzielle Situation eines Unternehmens nach außen ab. Adressaten sind hier unter anderem das Finanzamt, Banken und Gläubiger, mögliche Investoren und die allgemeine Öffentlichkeit. Unter anderem werden die Finanz-, Ertrags- und Vermögenslage mittels Bilanz, Jahresabschluss oder der Gewinn- und Verlustrechnung dargestellt.

Internes Rechnungswesen

Im Vergleich zum externen Rechnungswesen, welches sich vor allem auf die Dokumentation der unmittelbaren Vergangenheit des Unternehmens bezieht, hat das interne Rechnungswesen eine richtungsweisende Funktion für die zukünftige operative und strategische Unternehmensplanung. Dies impliziert unter anderem Aufgaben wie Wirtschaftlichkeitsprüfungen von Produkten, Entwicklungen neuer Produkte oder Liquiditätsanalysen.

Jahresabschluss

Ein Jahresabschluss ist ein Instrument aus der kaufmännischen Buchhaltung und bildet den rechnerischen Abschluss eines Geschäftsjahres. Er enthält eine abschließende Aufstellung der Buchhaltung über Gewinne und Verluste in Form aller Dokumente der Rechnungslegung. Diese wird abschließend geprüft und der Öffentlichkeit vorgelegt. Kleinere Unternehmen müssen dabei lediglich eine Einkommensüberschussrechnung vorlegen, während mittelständische und große Betriebe angehalten sind einen vollständigen Jahresabschluss vorzulegen.

Steuerrecht

Das Steuerrecht ist ein Teilgebiet des öffentlichen Rechts und beruht auf den fünf Grundprinzipien: Besteuerung nach der Leistungsfähigkeit, Sozialstaatsprinzip, Gesetzmäßigkeit und Gleichmäßigkeit der Besteuerung sowie dem Nettoprinzip. Das Steuerrecht setzt die Erhebung der Steuern in Deutschland fest. Dabei werden die grundlegenden Regelungen über die Steuererhebungen über die Abgabenordnung bestimmt. Andere Regeln sind in zahlreichen Einzelgesetzen festgehalten. Das deutsche Steuerrecht gilt aufgrund der zahlreichen Ausnahme- und Sonderregelungen als das komplizierteste und umfangreichste System der Welt.

Zahlungsverkehr

Hinter diesem Begriff steht das Prinzip des Austauschs von Zahlungsmitteln zwischen Individuen und/ oder Wirtschaftssubjekten, wie einzelnen Firmen und Unternehmen. Generell bezeichnet das Wort den gesamten Fluss von Finanzmitteln in all seinen Ausprägungen (von Barzahlung bis zu den diversen Formen der bargeldlosen Zahlung).

Sie könnten zu den Begriffen noch mehr erzählen?

Unsere Teams aus der **Kreditoren-, Debitoren- und Hauptbuchhaltung sowie der Steuerabteilung suchen Verstärkung in der Berliner Firmenzentrale.** Wenn Sie ein Teamplayer auf der Suche nach neuen Herausforderungen sind, schicken Sie uns doch eine Initiativbewerbung an newsbox@siriusfacilities.com oder schauen Sie sich unsere ausgeschriebenen Stellen auf siriusfacilities.com/jobboerse an.



Zur Jobbörse:






Tagungshelden brauchen ein Hauptquartier

Sie benötigen einen Veranstaltungsraum entweder für einmalige Besprechungen oder regelmäßige Schulungen, gerne auch deutschlandweit? Die Konferenzzentren in den Sirius Business Parks bieten Ihnen alle Vorteile für ein neues Hauptquartier:

- Große Auswahl: 70 Räume an 20 Standorten plus Eventlounge in Berlin
- Deutschlandweit ein Ansprechpartner für Sie
- Flexible Mietzeiten und Konditionen
- Moderne Technik mit WLAN/LTE- Internetverbindung
- Individuelle Raumkonfiguration
- Günstige Tagungspauschalen
- Kostenfreie Parkplätze

Sie wollen mehr über die Leistungen und Preise in den Konferenzzentren erfahren? Rufen Sie uns kostenfrei unter der 0800 404 088 031 an oder schreiben Sie eine E-Mail an newsbox@siriusfacilities.com

100% nach Wunsch - Wir bauen für Ihr Unternehmen!

- 
- Bauland in Berlin (Siemensstadt)
 - Ebenerdige Hallen mit Büroeinbau zwischen 300 m² bis 1.500 m²
 - Sektionaltor und Starkstromanschluss
 - Inkl. WC, Sozialräume und Teeküchen
 - Center Management als Ansprechpartner vor Ort
 - Bistro, Konferenzräume und Parkplätze
 - Pförtner und Sicherheitsdienst

Vereinbaren Sie kostenfrei ein persönliches Beratungsgespräch unter der 0800 404 088 028 oder via E-Mail an newsbox@siriusfacilities.com

 **SFG NOVA**
Construction and Services GmbH

NUR NICHT DIE ORIENTIERUNG VERLIEREN!



Sven Hommen und Kremena Wissel (Marketing Director) vor den Bannern der Deutschen Parktour

Seit Juni 2012 sponsern wir die deutsche Nationalmannschaft im Orientierungslauf. Auf diese Sportart wurden wir durch unseren Kollegen Sven Hommen, Leiter der Kreditoren aufmerksam, der diesen Sport seit mehr als 25 Jahren mit voller Leidenschaft ausübt und mehrere Titel besitzt.



Sören Lösch im spanischen Alicante bei der Langdistanz



Sven Hommen beim Zieleinlauf



Was ist Orientierungslauf eigentlich?

Der Orientierungslauf ist eine Sportart, der wie der Name schon vermuten lässt aus den beiden Komponenten Laufen und Orientieren besteht. Beim Orientierungslauf werden mit Hilfe einer sehr detaillierten Karte und eines Kompasses bestimmte Kontrollpunkte im Gelände in möglichst kurzer Zeit abgelaufen. Die Läufer müssen diese Punkte in der auf der Karte festgelegten Reihenfolge anlaufen. An den Posten stehen dann rot-weiße Schirme mit einer elektronischen Stempelstation, bei der der Chip, den die Spieler am Finger tragen, automatisch gestempelt wird. Dadurch wird die persönliche Zeit erfasst und gespeichert.

Mit Konzentration und Ausdauer zum Titel

Sven Hommen hat sich im Mai 2011 den Deutschen Meistertitel in seiner Altersklasse erkämpft. Nach 36:30 Minuten hat er die Mittelstrecke von circa 5,6 km Luftlinie und 185 Höhenmetern in den Werbelliner Höhen als erster absolviert. Für Sven Hommen keine neue Erfahrung. Er war bereits in verschiedenen Nationalmannschaften und gewann 1995 den Deutschen Junioren Meistertitel, ebenfalls in der Mitteldistanz.

Für den gebürtigen Bottroper ist der Orientierungslauf eine faszinierende Sportart: „*Ich erlebe den Orientierungslauf viel intensiver als z.B. einen normalen Straßenlauf, bei dem ich irgendwann mein Kopf ausschalte und einfach nur noch renne. Beim Orientierungslauf muss ich bis zur letzten Sekunde konzentriert sein, ansonsten kann ich einen Wettkampf auch dann noch verlieren. Darüber hinaus ist jeder Lauf anders, ich kann mich zwar gut vorbereiten, weiß aber erst im Startmoment was mich genau erwartet, da ich Karte, Strecke und in der Regel auch das Gelände nicht kenne.*“

Mehr über die deutsche Nationalmannschaft im Orientierungslauf finden Sie hier: www.orientierungslauf.de



Dorothea Müller, Vize-Europameisterin 2013

UNSER TIPP FÜR GRAUE HERBST- UND WINTERTAGE: DAS BÜROSPIEL

Herbst- und Wintermonate können aufs Gemüt schlagen und für manche schlechte Stimmung im Büro sorgen. Aus diesem Grund haben wir uns überlegt, dass das Bürospiel dem entgegen wirken kann – wenn man es richtig spielt.

Hier die Spielregeln:

Nach dem aus Kinderzeiten allzu bekanntem „Das-traust-du-dich-eh-nicht“-Punktesystem, gibt es für verschiedene Leistungen Punkte. Wer am Tagesende (oder je nach festgelegter Spieldauer) die meisten Punkte hat, hat gewonnen. Die Mindestteilnehmerzahl ist zwei – ansonsten ist es ja kein Wettkampf.

WARNUNG: Wir empfehlen das Bürospiel nicht auf Kunden oder Dienstleister auszuweiten!

1 Punkt gibt's jeweils hierfür:

1. Eine Runde in voller Geschwindigkeit um alle Schreibtische laufen.
2. aut im WC stöhnen und seufzen, während sich mindestens ein Nicht-Spieler in der Toilette befindet.
3. Die ersten fünf Kollegen, die einen „Guten Morgen“ wünschen, einfach ignorieren.
4. Jemanden in der Firma, den man nicht kennt, anrufen und sagen: „Ich wollte nur sagen, dass ich momentan keine Zeit habe zu reden.“ Und auflegen.
5. Das Ende einer Unterhaltung durch das Zuhalten beider Ohren signalisieren.
6. Ein Blatt oder Memo, das einem gereicht wird, mit den Fingern abtasten, dabei stöhnen und murmeln: „Hmmm. Das fühlt sich ja FANTASTISCH an.“
7. Mindestens eine Stunde mit offenem Hosenstall herum laufen.
8. Jeden, der einen darauf hinweist mit der Bemerkung „Ich habe es lieber so“ abkanzeln.
9. Den Weg zu und vom Kopierer seitwärts gehen.
10. Im Lift jedes Mal, wenn die Tür aufgeht, laut hörbar Luft holen.

3 Punkte gibt's jeweils hierfür:

1. Zum Chef sagen „Ich finde Sie cool!“ und dabei mit den Fingern eine abfeuernde Pistole imitieren.
2. Unverständliches Zeug auf einen Untergebenen einreden und dann sagen: „Haben Sie das alles verstanden? Ich hasse es, wenn ich mich wiederholen muss.“
3. Sich selbst über die Lautsprecheranlage ausrufen, ohne die Stimme zu verstellen.
4. Direkt vor den Wasserhahn knien und daraus trinken (ein Nicht-Spieler muss in Sichtweite sein).
5. Wahllos laut Zahlen in den Raum rufen, wenn jemand etwas zählt.

5 Punkte gibt's jeweils hierfür:

1. Abends in das Büro eines Workaholics gehen und während seiner/ihrer Anwesenheit das Licht zehnmal aus und wieder ein schalten.
2. Jeden, mit dem man spricht, mindestens eine Stunde „Herbert“ nennen.
3. Bei der nächsten Besprechung laut ankündigen, dass man kurz raus muss, um „groß“ zu machen.
4. Jeden Satz mit dem Wort „Alder“ in einem ziemlich harten Akzent beenden. („Der Bericht liegt auf dem Tisch, Alder.) Mindestens eine Stunde durchhalten!
5. Während der Abwesenheit eines/r Kollegen/ in seinen/ihren Bürostuhl in den Lift fahren.
6. Sich in einer Besprechung oder einer Gruppe wiederholt auf die Stirn schlagen und murmeln: „Seid doch mal ruhig! Ich wäre so froh, wenn ihr mal alle endlich ruhig sein würdet!“
7. In den Tagesplaner eines/r Kollegen/ in eintragen: „Wie findest du mich in Strumpfhosen?“
8. Die eigene Tastatur zu einem/r Kollegen/in tragen und fragen: „Willste mal tauschen?“
9. Folgende Unterhaltung mindestens 10mal hintereinander mit irgendeinem/r Kollegen/ in führen: „Hast du das gehört?“ – „Was?“ – „Egal – ist nicht so wichtig!“
10. In voller Kampfkleidung ins Büro kommen und wenn man nach dem Grund gefragt wird, erwidern: „Ich darf nicht drüber reden!“

11. Getarnt als der Geschäftsführer eines Restaurants einen/- Kollegen/-in anrufen und ihm/ihr sagen, dass er/sie bei der letzten Visitenkartenziehung ein kostenloses Mittagessen gewonnen hat.
12. Während einer wichtigen Telefonkonferenz mit einem Akzent sprechen (sächsisch, hessisch, platt, bayrisch,...)
13. Den Staubsauger finden und um den eigenen Schreibtisch herum saugen.
14. Klopapier aus der Hose hängen lassen und echt überrascht sein, wenn jemand darauf hinweist.
15. Den Teilnehmern bei einer Besprechung Kaffee und Keks hinstellen und dann jeden Keks mit der Hand zerbröseln.
16. Während einer Besprechung langsam mit dem Stuhl immer näher zur Tür rutschen.
17. Playmobilfiguren bei Besprechungen gemäß der Sitzordnung anordnen und wenn sich jemand meldet oder etwas sagt die betreffende Figur bewegen.

15 Punkte gibt's dafür:

Einzelne Kollegen/-innen sinnlose Fragen stellen, anschließend nach dem Antworten Notizen in einem Ordner oder einer Mappe machen, welche die deutlich sichtbare Aufschrift „PSYCHOLOGISCHE PROFILE“ trägt und dabei leicht mit dem Kopf schütteln oder süffisant vor sich hinlächeln.





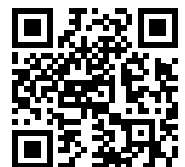
Erste Wahl für unternehmerischen Erfolg

Das First Choice Business Center bietet Unternehmern in und um Essen:

- ✓ Hochwertig ausgestattete co-working Arbeitsplätze, sowie Premium-Einzel-/Doppelbüros
- ✓ Internet (1MBit) & Telefonie inklusive
- ✓ Besprechungsraum optional nutzbar
- ✓ Tolle Aussicht über Essen
- ✓ Ansprechpartner und Business Concierges vor Ort
- ✓ Stilvolle Lounges und Teeküchen
- ✓ Tägliche Reinigung
- ✓ Umfassende und individuelle Office-Services
- ✓ Mietverträge ab 3 Monaten
- ✓ Abrechnung zum monatlichen Festpreis

Treffen Sie Ihre Wahl vor Ort und kontaktieren Sie uns unter der **0800 404 088 028** oder schreiben Sie eine E-Mail an **newsbox@siriusfacilities.com**

Mehr Informationen zu den Büros und Services finden Sie hier: **www.firstchoicebc.de**



first choice
business center



1001 GewerbeTräume

Lassen Sie Ihre Gewerbeträume wahr werden und mieten Sie eine Fläche in einem unserer 30 deutschlandweiten Sirius Business Parks, weil...

- ...wir ein **großes Angebot** haben: Büros, Lagerflächen und Werkstatt-/Produktionsflächen!
- ...wir **flexibel vermieten**: Größen, Mietlaufzeiten und Abrechnungsarten!
- ...wir **viel für Sie leisten**: Internet/Telefonie, Bistro/Kantine, Ansprechpartner vor Ort!
- ...wir Ihnen günstig **Seminar- & Besprechungsräume** zur Verfügung stellen können!
- ...wir **ausreichend Parkplätze** für Pkw und Lkw anbieten!
- ...wir **auch für Privatpersonen** einen Platz frei haben!

Kontaktieren Sie uns jetzt kostenfrei unter der **0800 404 088 028** oder schreiben Sie uns eine E-Mail an newsbox@siriusfacilities.com



Sirius Facilities GmbH
Lennéstrasse 3, 10785 Berlin

FREECALL: **0800 404 088 028**

Email: newsbox@siriusfacilities.com

www.siriusfacilities.com

