CONTAGI

PURPLE TIMES

ORGANISATIONEN ENTWICKELN. **UNTERNEHMERISCH** DENKEN. **VERTRAUENSVOLL** BERATEN. **NETZWERKE** NUTZEN. **MENSCHEN** WEITERBRINGEN.

NACHHALTIGE DIGITALISIERUNG, DIGITALE INFRASTRUKTUREN UND ANWENDUNGEN IM SPANNUNGSFELD E-S-G AM BEISPIEL FRANKFURT AM MAIN

Europa im Allgemeinen und Deutschland im Besonderen machen es sich bei der Gestaltung der Zukunft nicht leicht. So allgemein akzeptiert die Nachhaltigkeitsziele der UN, so sehr die Worte **Ecological – Social – Governance**, kurz ESG, in aller Munde sind, so weit auseinander gehen doch die Haltungen und Handlungen, wie diese erreicht werden sollen.

Gerade in Deutschland ist der Wille immens, die gesteckten Ziele in allen Bereichen und auf ganz bestimme Weise zu erfüllen – technischer Fortschritt soll **egalitär, demokratisch und datenschutzkonform** sein, die Energiewende die **Umwelt schützen**, ohne das Wirtschaftswachstum zu gefährden.

Im Bereich der Digitalisierung und ihrer Infrastruktur wird die Ambivalenz deutlich: Einerseits ist diese ein **Schlüsselbaustein für ESG**, sei es der Ersatz der Dienstreise durch ein virtuelles Meeting, der Online-Zugang zu Bildung oder Informationen zum Handeln der öffentlichen Hand im Internet. Auf der anderen Seite verbraucht die Digitalisierung selbst große Mengen an Ressourcen, schafft Spannungen durch Strukturwandel und beinhaltet Risiken wie bspw. technologische Abhängigkeiten.

Die „Lösung" dieses Spannungsverhältnisses läuft leider all zu oft in **Richtung Stillstand** hinaus: regulatorische Anforderungen verprellen Investoren, NIMBY (Not in my Backyard) Proteste verhindern innovative Projekte und kritische Prozesse werden „aus Datenschutzgründen" nicht digitalisiert. Das damit am Ende weder dem Klima noch der Gesellschaft geholfen ist, scheint zweitrangig zu sein.

Exemplarisch dafür steht **Frankfurt am Main**, eine Stadt, die sich **von der Banken- zur Daten-Hauptstadt der EU** entwickelt hat. Trotzdem befindet sie sich weder auf Smart City Level (Hamburg) noch bei den Start-ups (Berlin/ Rhein-Ruhr/ München) an der Spitze und hadert zunehmend mit der Rolle als weltweit größter Internetknoten und bedeutender Rechenzentrums-standort: schwierige Energieversorgung, ungenutzte Abwärme, verdrängtes Gewerbe - um nur einige Diskussionspunkte zu nennen.

Von daher wird sich Frankfurt der Herausforderung stellen müssen, **ganzheitliche Konzepte in Sachen Digitalisierung und digitaler Infrastruktur** zu entwickeln – auf Basis fundierter Daten und unter Einbeziehung der gesamten Rhein-Main Region, der Rechenzentrumsbetreiber genau wie einer Vielzahl anderer Stakeholder vom Start-up bis zum Hyperscaler (AWS, Microsoft & Co). Vorhandene Ansätze, wie bspw. das Pilotprojekt Abwärmenutzung von Telehouse Kleyerstrasse mit Mainova und Instone, sind daher nur ein erster Schritt und müssen systematisch analysiert, weiterentwickelt und miteinander verknüpft werden, wenn sie mehr als Symbolwirkung entfalten sollen.

Daraus wiederrum ergäbe sich die geradezu historische Chance, die hier **auf engem und doch international vernetztem Raum** vorhandenen Ressourcen zu nutzen, um Lösungen zu entwickeln, die das Versprechen einer **„ESG – positiven" Digitalisierung** einlösen und so den digitalen Wandel letztlich nicht nur in Frankfurt, sondern auch in Deutschland und Europa menschen- und klimafreundlich, frei und demokratisch zu gestalten.

Von **Michael Jakobi**, contagi DIGITAL IMPACT GROUP, erschienen am 23.07.2020 auf Finanzplatz Frankfurt-Main.

https://finanzplatz-frankfurt-main.de/finanzplatz-frankfurt-esg-digitale-infrastruktur-innovation-oekosystem-frankfurt-michael-jakobi-contagi

Purple Fact

Ni hao, Grüezi & Hallo

Wir sprechen Deutsch, Schweizerdeutsch und Chinesisch. Und vor allem kennen und verstehen wir den jeweiligen Markt. Das geht nur über eine Vor-Ort-Präsenz unserer Experten. Diese arbeiten für Sie übrigens gerne auch bei grenzüberschreitenden Themen zusammen.

CONTAGI

PURPLE TIMES

NEUER PARTNER IN DER CONTAGI INTERIM: Ben Schustek

Ben Schustek verstärkt seit 2021 die contagi INTERIM GmbH als Partner. Hier betreut er seine Kunden vollumfänglich in den Themen Interim-Management und Projekt-Staffing.

In der Vergangenheit war Ben in **zwei internationalen Personal-beratungen** mit dem Aufbau von EMEA-weiten Interim Management Vertriebsstrukturen beauftragt. Seinen fachlichen Schwerpunkt legte Ben anfangs auf das **Finanz- und Rechnungswesen** sowie alle Anforderungen seiner Kunden im **SAP-Umfeld**. Im Laufe der Zeit erweiterte er seine Expertise und Zugänge um die Fachbereiche **HR, Einkauf, Produktion** sowie **M&A im Mittelstand**.

Den größten Reiz an der Tätigkeit als Personalberater machen für Ben die unterschiedlichen – und am liebsten „**out of the Box**" – zu lösenden Szenarien seiner Kunden aus. Hierbei ist seine bedingungslos offene Kommunikation, gepaart mit maximaler Verbindlichkeit sowie sein echtes Interesse an seinen Kunden Schlüssel zum Erfolg.

Ben lebt mit seiner Frau und seinem Sohn in Darmstadt und verbringt seine Freizeit am liebsten in der Natur beim Jagen, Wandern mit Freunden oder Kitesurfen.

BEN **SCHUSTEK**

ASSOCIATE PARTNER IN DER SCHWEIZ: Andrej Reljic

Andrej Reljic ist seit Sommer 2021 Associate Partner der contagi PERSONAL in Zürich und primär für den Auf- und Ausbau des **Healthcare** Sektors verantwortlich.

Andrej, ein Bergler mit slawischen Wurzeln, ist im Kanton Graubünden aufgewachsen, wo er die Mittelschule mit Schwerpunkt Fremdsprachen besuchte. Danach zog es ihn nach Zürich, wo er die Tourismusfachschule abgeschlossen hat. Nach seinem Praktikum bei Schweiz Tourismus, absolvierte er an der Hochschule für Wirtschaft in Luzern ein Zusatzstudium in der Betriebsökonomie mit Vertiefungsrichtung Tourismus und Mobilität. Später zog es ihn nach Russland (St. Petersburg), wo er einige Jahre für einen führenden Schweizer Reiseveranstalter tätig war. Dank seinem Russlandaufenthalt bringt er eine hervorragende Russlandexpertise inkl. **interkultureller Kompetenz** und fliessender Sprachkenntnisse mit. Nach seiner Rückkehr in die Schweiz im Jahr 2011 war er über 8 Jahre für die nationale Dachorganisation **Swiss Health** engagiert, wo er u.a. die führenden öffentlichen Schweizer Spitäler und Privatkliniken im Ausland vermarktete.

Neben seinen beiden Muttersprachen Deutsch und Serbisch spricht Andrej Reljic fliessend Russisch, Englisch, Französisch und Italienisch. Seine Freizeit verbring er am liebsten in den Bergen und reist gerne.

ANDREJ **RELJIC**

REAL ESTATE INVESTEMENT DAY 2021

Stephan Heinen, Partner der contagi DIGITAL IMPACT GROUP, vertrat Anfang September im Rahmen des durch contagi unterstützten 2. Real Estate Investment Day die contagi Gruppe als Data Center Experte.

In der Paneldiskussion „**Investment opportunity: data centres - how to make the numbers add up**" diskutierte er gemeinsam mit diversen anderen Experten das gesamte Spektrum des Rechenzentrum-Universums in der gegebenen Kürze. Der Themenkomplex wurde sehr interessiert vom Auditorium von knapp **200 Immobilienexperten** aufgenommen und kommentiert.

https://www.frankfurt-school-verlag.de/verlag/konferenz/real_estate_investment_day2021.html

STEPHAN **HEINEN**

Bild: Frankfurt School Verlag

TRACKDAY BILSTER BERG 2021: BENZINGESPRÄCHE & NETWORKING

Im Rahmen der vielschichtigen „contagious Events" – stets mit dem Ziel Persönlichkeiten unseres Netzwerks Plattformen des vertrauensvollen Austauschs untereinander zu offerieren – bieten wir seit Jahren in Zusammenarbeit mit dem Ausrichter AUTOMOBILE MEILENSTEINE (www.automobile-meilensteine.de) die Teilnahme an einem Trackday an. Dem Grundsatz „**Racing with Friends**" folgend war das Driving Resort Bilster Berg am 19. Juli exklusiv für unsere Gruppe reserviert. Unter Gleichgesinnten verbrachten die Teilnehmer erst einen geselligen Nachmittag und Abend im Hotel Gräflicher Park, anschließend einen gesamten Trackday auf der Rennstrecke. **Professionelle wie namhafte Coaches aus dem GT-Sport** standen allen zur Verfügung, so dass Fähigkeiten systematisch erweitert werden konnten. Aus der gewohnt hohen Disziplin der Teilnehmer resultierte erneut eine Null-Schadensquote. Vor allem aber hatten die Teilnehmer viel Spaß am Fahren und miteinander. **Benzingespräche und Networking** kamen ebenso nicht zu kurz. Wir freuen uns auf die Neuauflage 2022 - die ersten Reservierungen liegen bereits wieder vor.

HEIKO **HEMPE**

CONTAGI

PURPLE TIMES

IMMOBILIENUNTERNEHMEN VERNACHLÄSSIGEN IHRE MARKENBILDUNG

VIELE UNTERNEHMEN AUS DER IMMOBILIENBRANCHE HABEN NICHT VERSTANDEN, DASS EINE GUTE MARKENBILDUNG DIE SUCHE NACH NEUEM PERSONAL UNTERSTÜTZT, KRITISIERT MARCUS MICHEL, MANAGING PARTNER VON CONTAGI PERSONAL.

Seit einigen Wochen öffnen sich die Auftragsschleusen für Personalberater wieder im großen Stil. Der Recruiting-Markt droht bereits nach kurzer Zeit ähnlich der Situation vor der Corona-Pandemie zu überhitzen.

Der „**War for Talents**“ ist dabei kein Phänomen der Berufseinsteigergeneration, sondern spielt sich mehr und mehr auf dem Senior-Level ab. Wir befinden uns augenscheinlich in einem Arbeitnehmermarkt und den gilt es auch auf der medialen und kommunikativen Seite zu beherrschen. Leider haben das immer noch viele Immobilienfirmen nicht verinnerlicht und zu wenig für das eigene Employer Branding getan. Das ist ein Umstand, der behoben werden muss, will man als Unternehmen im Kampf um die besten Köpfe eine Chance haben.

Aus der letzten Überhitzungsphase vor der Corona-Pandemie haben die Unternehmen wenige bis keine Lehren gezogen, um sich als attraktive Arbeitgebermarke zu präsentieren. Liegt es daran, dass Corona an den meisten Immobilienunternehmen fast spurlos vorbeigegangen ist, oder weil man nach wie vor keine Notwendigkeit sieht, das Thema Arbeitgebermarke in seine Personal- und Kommunikationsstrategie einzubinden? Ich weiß es nicht. Aber ich bin mir sicher, dass Immobilienunternehmen erkennen sollten, dass auch Talente, die nicht im klassischen Immobilienumfeld zu Hause sind, für die Branche zu begeistern sind.

Voraussetzung dafür ist allerdings eine professionelle Außen- und Innendarstellung als Arbeitgebermarke. Diese muss geplant und gesteuert werden. Das erleichtert nicht nur die eigenständige Suche nach passenden Mitarbeitern, sondern hilft auch dem beauftragten Personalberater, begehrte Fachkräfte für Unternehmen zu rekrutieren.

Die Immobilienbranche hat in den vergangenen Jahren herausragende Unternehmen und Persönlichkeiten hervorgebracht. Auch viele der Immobilientransaktionen sind beeindruckend. Aber das allein lockt begehrte Professionals nicht hinter dem Ofen hervor. Salopp gesagt: Es bedarf mehr „Fleisch am Knochen“ als die Kurzbiografien von Vorstand oder Geschäftsführung auf der Homepage.

MARCUS **MICHEL**

Die Zeiten haben sich gewandelt. Potenzielle Mitarbeiter wollen vorab wissen, welcher **Spirit** im Unternehmen herrscht, welche **Ziele** und **Werte** es verfolgt und wie diese in der Praxis umgesetzt werden. Sie interessiert, was die **Alleinstellungsmerkmale** des Unternehmens sind, wollen mehr Informationen zur sozialen und nachhaltigen Verantwortung und wie die **Wertschätzung** von Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen im Arbeitsalltag gelebt wird.

Kleinteilige Stellenanzeigen mit plakativen Bullet Points und der „Du“-Ansprache helfen da nur bedingt – ein aussagekräftiger und gepflegter Auftritt auf den passenden Social-Media-Kanälen schon eher. Kurz gesagt: Es gilt, Talente im wahrsten Sinne des Wortes zu gewinnen – egal, ob mit oder ohne externe Unterstützung.

https://www.handelsblatt.com/inside/real_estate/recruiting-immobilienunternehmen-vernachlaessigen-ihre-markenbildung/27573990.html

SOMMERFEST #teampurple

Schlosshotel Rettershof am 2. August 2021: Trotz anfänglichem Regenschauer ließ die Sonne sich zum abendlichen Grillbuffet in der **Sundowner Lounge & Beach Bar** blicken und das #teampurple konnte letztendlich gemeinsam einen wunderbaren Sommerabend genießen. Zur Verdauung gab es neben dem einen oder anderen Kaltgetränk auch ein sportliches Rahmenprogramm mit **Volleyball** und einem **Flunky Ball-Turnier**. Endlich wieder einmal ein persönlicher, rundum stimmungsvoller Abend mit (fast vollständig) versammeltem **#teampurple** und vielen anregenden Gesprächen untereinander.

CONTAGI EM-TIPPSPIEL

Unser **JP contagi Asia-Kollege** Chris H. Huang hat das interne contagi EM-Tippspiel gegen alle deutschen und Schweizer „Experten“ gewonnen. Wir freuen uns, dass Chris sich das **DFB-Trikot als ersten Preis ausgesucht** hat. Die Übergabe erfolgte durch Geschäftsführer Hsiao Chiu im Büro Shanghai.

CONTAGI „PURPLE TIMES“

Eine Publikation der contagi GROUP: Hanauer Landstraße 126 - 128 | 60314 Frankfurt am Main | 069.173269310 | www.contagi.ch | purpletimes@contagi.ch

contagi PERSONAL | contagi INTERIM | contagi MANAGEMENT | contagi ADVOKATUR | contagi DIGITAL IMPACT GROUP | JP contagi | contagi MEDIA + IT