

# #WeAreSPIE: Im Gespräch mit Petra Knaudt

Unsere Mitarbeitenden im Fokus

Wir als SPIE sind stolz auf unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und auf das, was sie täglich leisten. In unserem Format „#WeAreSPIE: unsere Mitarbeitenden im Fokus“ stellen wir die Persönlichkeiten, die Geschichten, die Technikbegeisterung, die Fähigkeiten und Expertisen unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in den Mittelpunkt.

Heute sprechen wir mit Petra Knaudt, Key Account Managerin im Geschäftsbereich Efficient Facilities (EF) von SPIE.

**Petra Knaudt, Sie betreuen als Key Account Managerin Kunden aus dem Logistikportfolio. Durch die Corona-Pandemie erlebt diese Branche einen großen Boom. Wie wirkt sich das auf Ihre Tätigkeiten aus?**

Ich habe die Stelle als Key Account Managerin Anfang Januar 2020 – kurz vor Beginn der Corona-Pandemie in Deutschland – angetreten. Insgesamt betreue ich gemeinsam mit mehr als 30 Objektleitenden heute bereits über 80 Liegenschaften in ganz Deutschland. Durch die Corona-Pandemie wurde gerade der Onlinehandel erheblich beschleunigt, wodurch auch die Nachfrage nach höheren Logistikkapazitäten steigt. Das spüren wir deutlich! Unsere Kunden expandieren sehr stark. Es herrscht eine hohe Dynamik am Markt und wir gewinnen immer mehr Liegenschaften hinzu. Meine Aufgabe ist es, dass wir einheitliche und effiziente Prozesse in jeder Liegenschaft einführen und konsequent umsetzen, sodass unsere Kunden deutschlandweit mit denselben Abläufen und der gleichbleibend hohen Qualität von uns konfrontiert sind.

**Neben der Beschleunigung durch die Corona-Pandemie sind vor allem die Digitalisierung und die Energiewende wesentliche Treiber am Markt. Wie wirkt sich das auf Ihren Bereich aus?**

Auch unsere Kunden fragen verstärkt nach digitalen und nachhaltigen Lösungen. Aktuelle Anknüpfungspunkte sind zum Beispiel die Planung und Installation einer flächendeckenden Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge an den Kundenstandorten. Hier arbeiten wir gemeinsam mit den Kolleginnen und Kollegen aus dem Geschäftsbereich CityNetworks & Grids zusammen, um unseren Kunden bestmögliche Lösungen anzubieten.

Auch sind wir natürlich immer bestrebt, digitale Lösungen zu implementieren, um unsere Prozesse für uns und den Kunden zu vereinfachen: Ob NFC-Tags, um Wartungen von technischen Anlagen zu erfassen oder den Zutritt zu Gebäuden und Anlagen zu ermöglichen oder Vorteile durch Robotic Process Automation. So laden wir auch Kunden in die ARENA 2036 ein, um dort vor Ort unsere digitalen Lösungen live vorzustellen oder konkrete Fragestellungen zu lösen.

**Was macht Ihnen an Ihrem Job am meisten Spaß?**

Das Beste an meinem Job ist der Umfang und der Kontakt mit den unterschiedlichsten Menschen. Dabei begeistert mich, verschiedene Persönlichkeiten zusammenzubringen und sich auszutauschen, um gemeinsam nach Lösungen zu suchen und als ein Team zusammenzuarbeiten.

Spannend finde ich auch, wie schnell sich das Geschäft und die Anforderungen weiterentwickeln. Durch digitale Möglichkeiten und Lösungen für die Energieeffizienz von Gebäuden und Anlagen müssen auch wir unsere Leistungen und Prozesse anpassen und optimieren. Dies in gleichbleibender Qualität über alle Liegenschaften hinweg zu erfüllen, fordert und motiviert mich gleichermaßen. Es macht mich daher sehr stolz, dass wir als SPIE mit unserer breiten Kompetenz und technischen Vielfalt hier einen großen Beitrag leisten können.

**Lassen Sie uns auf Ihren Karriereweg blicken. Wie sieht Ihre bisherige Entwicklung aus?**

Ich bin bereits seit 2008 ein Teil von SPIE. In den letzten 13 Jahren habe ich verschiedene Stationen im Bereich des technischen Facility Managements durchlaufen – angefangen habe ich als Supervisor im Lufthansa Aviation Center, bin dann über einen kurzen Abstecher im Tower 185 in Frankfurt zum Lufthansa Flight Training Center gekommen und anschließend als Key Account Managerin zu einer großen deutschen Bank bis zu meiner heutigen Position. Die Zeit im Lufthansa Flight Training Center am Frankfurter Flughafen war eine sehr lehrreiche und wichtige Zeit für mich. Dort habe ich in einem technisch sehr anspruchsvollen Objekt gelernt, was es heißt, Objektleiterin zu sein. Mit am prägendsten war aber sicherlich auch meine Zeit als Key Account Managerin der Commerzbank. Die Tätigkeiten waren ähnlich zu denen, die ich jetzt im Logistikportfolio übernehme, nur in einem kleineren Umfang. Zudem ist die Commerzbank ein sehr spannender Kunde mit einem tollen Immobilienportfolio. Insbesondere das zentrale Dienstleistungszentrum ist sehr besonders. Es beherbergt eines der größten Händlersäle Europas und das Rechenzentrum der Commerzbank.

**Wie hat Sie SPIE auf diesem Weg begleitet und gefördert?**

Ich durfte bereits an einigen Entwicklungsprogrammen bei SPIE teilnehmen, unter anderem 2017 am ersten Frauen-Mentoringprogramm. Mir wurde ein Mentor aus der Geschäftsleitung von SPIE Deutschland & Zentraleuropa zur Seite gestellt. Das war eine ganz tolle Zeit. Ich fand es sehr wertvoll, über das Thema Karriere, Chancen und Möglichkeiten nachzudenken und mich hierzu auch offen und direkt mit meinem Mentor auszutauschen. Mein Mentor hat mich mit seinen vielfältigen Erfahrungen unglaublich inspiriert und mir neue Möglichkeiten aufgezeigt – dafür bin ich sehr dankbar! Zudem durfte ich am Business Unit Manager Programm der SPIE Gruppe in Cergy teilnehmen und bekam dadurch die Möglichkeit, mich auf Führungspositionen vorzubereiten und meine Fähigkeiten zu stärken. Auch der Austausch auf internationaler Ebene mit vielen verschiedenen Kolleginnen und Kollegen der SPIE Gruppe war ein großer Gewinn für mich.