#WeAreSPIE: Im Gespräch mit Laura Huvermann

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 Mitarbeiter in den Mittelpunkt.
Heute sprechen wir mit Laura Huvermann, Vertriebsmanagerin NRW im Geschäftsbereich Efficient Facilities am Standort Ratingen. Erst kürzlich erhielt sie eine Auszeichnung für ihre Masterarbeit.

Laura Huvermann, Sie haben vor Kurzem Ihren Masterabschluss mit Auszeichnung bestanden. Ihre Masterarbeit haben Sie in Cergy bei SPIE geschrieben. Bevor wir darüber sprechen – wie sind Sie überhaupt zu SPIE gekommen?

Ich habe an der Hochschule Ruhr West in Mühlheim an der Ruhr Betriebswirtschaftslehre mit dem Schwerpunkt Industrielles Dienstleistungsmanagement studiert. Eine meiner Dozentinnen war Prof. Dr. Julia Hornstein, die früher bei Hochtief war und bei SPIE bekannt ist. Sie hat mich dazu inspiriert, in die FM-Branche reinzuschauen. Und da sie auch viel von SPIE erzählt hat, habe ich mich für das Praxissemester im 4. Semester bei SPIE beworben. Und es hat geklappt! Das Praxissemester habe ich 2018 im Regionalvertrieb NRW in Ratingen absolviert. Ich wurde von Anfang an stark eingebunden, das war sehr hilfreich. Ursprünglich war nur ein Praxissemester bei SPIE geplant – aber es ist viel mehr daraus geworden!

Wie ging es denn dann weiter?

Nach dem Praxissemester hat mich der Leiter des Regionalvertriebs NRW gefragt, ob ich nicht auch meine Bachelorarbeit bei SPIE schreiben möchte. Darin habe ich untersucht, wie wir bei Logistikprojekten mithilfe einer Grobkalkulation bereits in der Angebotsphase die Auftragswahrscheinlichkeit voraussagen können. Dafür habe ich ein Tool entwickelt, das auf Erfahrungswerten basiert, die SPIE bei Logistikprojekten bereits hat. So können verschiedene projektspezifische Parameter eingegeben werden und das Tool weist anschließend einen ungefähren Richtwert aus, in welchem Rahmen sich die Kalkulation preislich bewegen sollte.

Aber das war erst der Anfang Ihrer SPIE-Reise …

Ja, nach meinem Bachelorabschluss wollte mich SPIE gerne übernehmen und ich wollte gerne bei SPIE bleiben, weil es mir sehr gut gefallen hat. In der Niederlassung in Essen wurde zu der Zeit gerade eine Stelle frei. Und so habe ich einen Tag nach meinem Bachelorabschluss gleich im Niederlassungsvertrieb in Essen angefangen. Aber mir war auch immer klar, dass ich noch ein Masterstudium machen möchte. Seit Kurzem gab es an der Hochschule Ruhr West die Möglichkeit, den Master berufsbegleitend zu machen. Die Möglichkeit, beides zu kombinieren, fand ich super. Auch wenn es viel Arbeit war. Sechs Semester hat das Masterstudium neben dem Beruf gedauert, dabei hatte ich regelmäßig Freitagnachmittag und Samstag den ganzen Tag Uni, wenn auch nicht jedes Wochenende. Von Essen bin ich dann Anfang 2022 wieder zurück in den Regionalvertrieb nach Ratingen gewechselt.

Anfang Mai 2022 sind Sie dann für drei Monate nach Cergy gegangen, um dort Ihre Masterarbeit zu schreiben. Wie kam es dazu?

Ich habe schon viel von der Welt gesehen, aber ich habe nie länger im Ausland gelebt. Das wollte ich aber gerne mal. Ich habe mir gedacht, die Masterarbeit ist eine richtig gute Gelegenheit dazu. Ich wurde bei SPIE darin sehr unterstützt und erhielt die Möglichkeit, meine Masterarbeit im SPIE Headquarter in Cergy im Business-Development-Team von Dr. Tobias Zaers zu schreiben. Die Sprache war natürlich erst mal eine Barriere. Aber ich dachte mir, ich schaffe das! Ich hatte lange Französisch in der Schule und habe mich mit einer App vorbereitet. Das Umfeld war natürlich auch komplett neu für mich. Ich habe mich also sozusagen selber ins kalte Wasser geworfen. Aber ich war neugierig, ich wollte wissen: Wie ist es denn in einer großen Unternehmensgruppe wie unserer eigentlich? Kann man das Arbeiten in Frankreich mit dem Arbeiten im Regionalvertrieb bzw. in einer Niederlassung vergleichen oder nicht? Ich habe mir auch gedacht: Mache es einfach, das bringt dich weiter.

Wie war die Zeit in Cergy für Sie? Was hat Sie besonders beeindruckt?

Ich wurde unglaublich herzlich von den Kolleginnen und Kollegen in Frankreich aufgenommen. Ich hatte sofort das Gefühl, dazuzugehören. Viele Kolleginnen und Kollegen, auch aus anderen Bereichen, sind auf mich zugekommen und wollten wissen, wer ich bin und was ich mache. Sie haben gleich gesagt: Komm' doch morgen mit zum Essen in die Kantine. Und dann bin ich zum Beispiel auch mal mit dem Einkaufsteam essen gegangen. Alle haben mir geholfen, falls es zum Beispiel mit der Sprache für mich schwierig war. Es war auch toll, so viele Menschen unterschiedlicher Nationalitäten kennenzulernen. Zu merken, dass einige Dinge einfach anders gemacht werden und wie wichtig es ist, im Gespräch und offen für das Neue zu bleiben – das habe ich wirklich mitgenommen.

Womit genau haben Sie sich in Ihrer Masterarbeit beschäftigt?

Ich habe sehr viele Kolleginnen und Kollegen interviewt, neben den französischen unter anderem die aus UK, Polen und der Niederlande: Wie läuft die Zusammenarbeit mit einem großen Onlineversandhändler? Meine Fragestellung war, ob die Zusammenarbeit mit unserem Kunden länderübergreifend durch ein internationales Key-Account-Management gesteuert werden sollte. Die meisten der SPIE Kolleginnen und Kollegen haben sich für einen solchen „Single Point of Contact" ausgesprochen – aber unser Kunde selbst arbeitet letztlich anders. Es galt also, einen Zwischenweg zu untersuchen, der so aussehen konnte, dass es zwar intern bei SPIE eine Person gibt, die alle Aktivitäten auf internationaler Ebene koordiniert, aber nicht unbedingt nach außen in Erscheinung tritt. Um aber überhaupt messen zu können, ob das Modell funktionieren kann, habe ich eine Balanced Scorecard entwickelt und dafür Zwischenziele und übergeordnete Ziele definiert und mit Kennzahlen versehen. Die Ergebnisse werde ich bald intern bei SPIE vorstellen. Ich würde mich natürlich sehr freuen, wenn sie in der Praxis tatsächlich berücksichtigt werden.

Sie sind jetzt wieder im Regionalvertrieb in Ratingen tätig. Was gefällt Ihnen im Vertrieb besonders gut?

Die Arbeit ist sehr vielseitig. Ich bin im Kontakt mit vielen Abteilungen. Zum Beispiel mit der Rechtsabteilung, dem Risikomanagement sowie Kolleginnen und Kollegen aus dem operativen Bereich. Ich bearbeite öffentliche und private Ausschreibungen. Dabei konzipiere und kalkuliere ich gemeinsam mit Kolleginnen und Kollegen das Angebot und prüfe den Vertrag. Toll ist, dass ich vom ersten Kundenkontakt über die Vertragsunterschrift bis zur Übergabe an die operativen Kolleginnen und Kollegen eingebunden bin. Gerade bin ich zum Beispiel mit zwei sehr spannenden Projekten beschäftigt. Das eine umfasst die Wartung von Brandschutzklappen an einer Universität, das andere die komplette FM-Leistung für einen Campus. Mein Job, der Vertrieb, das passt zu mir, da ich von Natur aus auf Menschen zugehe. Langfristig bin ich gespannt, was vielleicht noch alles kommt. Ich möchte ganz viel lernen – und freue mich, dass SPIE das stark fördert.

Laura Huvermann mit Dr. Tobias Zaers, Business Development Director der SPIE Gruppe, und Ludger Essing, Leiter Vertrieb & Key Account Logistik Portfolien bei SPIE Deutschland & Zentraleuropa, bei der Verleihung des gefma-Förderpreises

Glückwunsch! Kürzlich wurde Ihre Masterarbeit mit dem gefma-Förderpreis ausgezeichnet. Was bedeutet die Ehrung für Sie?

Die Auszeichnung freut mich sehr und ist eine schöne Bestätigung, dass das Thema auch außerhalb von SPIE als praxisrelevant eingestuft wird. Mir war es wichtig, eine Arbeit zu schreiben, mit der ich einen Beitrag für SPIE sowie die Branche leiste. Außerdem ist der Förderpreis in der FM-Branche sehr hoch angesehen – das ist natürlich eine Ehre.

Profitieren Sie persönlich von dem, was Sie in der Masterarbeit erarbeitet haben?

Auf jeden Fall! Zum einen war das wissenschaftliche Arbeiten eine gute Erfahrung. Zum anderen versuche ich natürlich, in der Praxis umzusetzen, was ich in der Masterarbeit analysiert und herausgefunden habe. Ich denke, das funktioniert ganz gut.