

## Nemak in der NEW WORK CITY

Knut Bentin, Geschäftsführer der Nemak Europe GmbH, gab im Interview mit THE SQUAIRE TIMES einen Einblick in seinen Arbeitsalltag am neuen Standort. Der Automobilzulieferer hat im Juli 2011 seine Europazentrale in THE SQUAIRE verlegt. Vorher hatte das Unternehmen seine Büros in einem anderen Bürokomplex am Frankfurter Flughafen.

### **THE SQUAIRE TIMES: Was hat Sie dazu bewogen, Ihre Europazentrale hierher zu verlegen?**

Knut Bentin: Das ist bei uns ein bisschen anders als bei anderen Mietern. Wir hatten bereits vorher unsere Zentrale hier am Flughafen. Für uns stand außer Frage, dass wir, wenn wir überhaupt etwas suchen, dann auch wieder hier suchen. Warum THE SQUAIRE? Nun, ein großer Vorzug sind die moderner geschnittenen Büros. Die Räume waren früher aufgeteilt in verschiedene Flure, jeder saß hinter seiner geschlossenen Türe, ferner waren wir auf zwei Stockwerke verteilt. So war richtige interne Kommunikation wesentlich schwieriger. Außerdem sind uns hier alle möglichen Freiheiten der Gestaltung gegeben. Mittlerweile ist es auch so, dass wir die Möglichkeiten schätzen, hier einzukaufen, zu essen. Bei Meetings den ganzen Tag das Essen zu beschaffen, war früher wesentlich umständlicher und viel Arbeit für die Assistentinnen. Heute gehen wir einfach runter und haben direkt mehrere Auswahlmöglichkeiten. Das kommt sehr gut an.

### **Haben sich Ihre Erwartungen erfüllt?**

Ja, durchaus. Man bemerkt zwar schon noch ein paar kleine Kinderkrankheiten, die auszubessern sind, aber insgesamt sind wir sehr zufrieden.

### **Was ist für Sie persönlich das Besondere an THE SQUAIRE? Was hat sich für Sie, Ihre Mitarbeiter, Ihre Kunden und das Unternehmen durch den Umzug verändert?**

Für die Mitarbeiter ist sicher der große Vorteil, dass wir heute eine wesentlich bessere Sichtbarkeit haben. Wir sehen direkt, wer da ist und haben dadurch ganz andere Kommunikationsmöglichkeiten. Die Mitarbeiter haben das Gefühl, direkter an der gesamten Dynamik teilzuhaben. Ungünstig war in den ehemaligen Büros, dass man sich überhaupt nicht gesehen hat. Man konnte dort den ganzen Tag verbringen, ohne zu wissen, wer anwesend war. Das ist heute sehr viel besser.

Wir merken auch, dass das neue Büro bei unseren Werken sehr gut ankommt. Die Werke kommen zu Meetings hierher und sind alle sehr angetan von den repräsentativen Räumlichkeiten. Wir hatten ursprünglich befürchtet, das könnte vielleicht negativ ankommen, weil die Werke ja letzten Endes diejenigen sind, die dafür aufkommen. Aber ganz im Gegenteil, sie fanden das durchaus angemessen. Das hat uns natürlich gefreut.

Da wir im Automotivegeschäft sind, ist es eher unüblich, dass Kunden zu uns kommen. Wir haben stattdessen viele Lieferanten, die hierher kommen, weil wir von hier aus den zentralen Einkauf steuern. Da ist es toll, dass die Lage für sie sehr gut ist. Sie kommen eigentlich alle sehr gerne her, weil sie relativ schnell hier sind und man den Termin bei uns in der Regel auch gut mit etwas anderem verbinden kann. Insofern hat sich das für uns richtig etabliert.

## **Was war Ihnen bei der Gestaltung Ihrer Flächen besonders wichtig?**

Ich hatte ja bereits gesagt, dass wir die Gelegenheit hatten, unsere Flächen relativ offen zu gestalten und damit, eigentlich erstaunlicherweise, pro Mitarbeiter weniger Miete zahlen, obwohl wir hier pro Quadratmeter einen höheren Mietpreis haben. Das liegt einfach daran, dass wir mehr Mitarbeiter geschickter unterbringen konnten als vorher. Das war ein ökonomischer Effekt, der schon bei der Planung aufgefallen war – und es war schließlich einer der Gründe aus denen wir gesagt haben: Das machen wir.

## **Wie erleben Sie das Nutzungskonzept der NEW WORK CITY? Haben Sie zum Beispiel schon Gebrauch vom Concierge Service gemacht oder den dringenden Feierabend Einkauf bei REWE – kurz: sparen Sie Zeit in Ihrem Arbeitsalltag? Sind Ihre Besprechungstermine bereits zu den Gastronomen ausgelagert?**

Vom Concierge Service habe ich persönlich bisher keinen großen Gebrauch gemacht. Aber den dringenden Feierabend-Einkauf, den haben wir hier natürlich alle schon mal gehabt. Doch, ich nehme das sehr positiv auf, die verschiedenen Auswahlmöglichkeiten. Wir hatten bis jetzt zwei größere Veranstaltungen, da war leider das Conference-Center noch nicht fertig. Das werden wir in Zukunft sicherlich auch in Anspruch nehmen. Es ist auch immer aufwändig, die Leute alle unterzubringen, gerade bei größeren Gruppen. Dann schlafen ein paar hier im Hotel, ein paar schlafen woanders. Wir sind also gespannt auf die Eröffnung der Hotels und in freudiger Erwartung auf das, was noch kommt.

## **Zur Person:**



Knut Bentin studierte Betriebswirtschaftslehre und Politikwissenschaften in Köln. Während seines Studiums verbrachte er neun Monate als Werkstudent in Monterrey bei der IMSA Group. 1997 ging er nach Mexico, wo er beim Aufbau der Castech SA in Saltillo mitwirkte. Er war dort zunächst Finanzchef, bis er 2005 zum Gesamtverantwortlichen des Unternehmens berufen wurde.

Nach der Übernahme von Castech 2007 durch die Nemak setzte Knut Bentin seine Karriere als Werksdirektor in Saltillo fort. Seit 2008 ist er Geschäftsführer von Nemak Europe in Frankfurt am Main. Aktuell verantwortet er dort die Bereiche Finanzen, Supply Chain Management, Human Resources und IT.