

PERSONALIEN



Ein Kopf mehr

Zum 1. September verstärkt der Noch-Geschäftsführer der Commerz Grundbesitz Gruppe, **Frank Pörschke**, den Vorstand der Eurohypo. Er wird bei der Commerzbank-Tochter für das Geschäft mit Firmenkunden sowie für Kontinentaleuropa, Lateinamerika, Großbritannien und Recht zuständig sein. Der Vorstand zählt dann sechs Köpfe, der Aufsichtsrat wird von 14 auf sechs verkleinert. Pörschke übernimmt Aufgaben von Eurohypo-Vorstandschef und Commerzbank-Vorstand **Bernd Knobloch**.



Drei Köpfe weniger

Im Zuge der Krise durch riskante Geschäfte mit US-Immobilien rollen bei der SachsenLB jetzt Köpfe. Vorstandsvorsitzender **Herbert Süß** (Foto) wird seinen Posten zum 15. September an **Joachim Hoof** übergeben, Chef der Ostsächsischen Sparkasse Dresden. Seine Kollegen **Yvette Bellavite-Hövermann** und **Werner Eckert** wurden bereits abberufen. Bellavite-Hövermann verantwortete das Risikocontrolling, Eckert das Kreditgeschäft. Stattdessen wurde **Wolf-Dieter Ihle** vom neuen Eigentümer LBBW als Vorstand fürs Kapitalmarktgeschäft bestellt.

Von Kopf zu Kopf

Der Autozulieferer Beru bekommt nach wochenlangender Suche mit **Thomas Waldhier** einen neuen Vorstandsvorsitzenden. Waldhier war bisher bei SAS Automotive Systems, einer Gemeinschaftsfirma von Siemens VDO und dem französischen Autozulieferer Faurecia, für das Tagesgeschäft zuständig. Vorgänger **Marco von Maltzan**, zuvor Leiter der BMW-Motorradsparte, war Ende Juni ausgestiegen.

Sesselwechsel

Google-Finanzchef **George Reyes** will zum Jahresende gehen, wird aber bei der Suche nach einem Nachfolger mithelfen. Google-Mitbegründer **Eric Schmidt** lobte Reyes unter anderem für den erfolgreichen Börsengang 2004. +++ Ebay Deutschland ergänzt seine Führung um **Harald Eisenächer** als Geschäftsführer Marketing und Sales. Erst im März 2007 hatte **Stefan Groß-Selbeck**, Vorsitzender der Geschäftsführung, **Patrick Boos** für das Auktionsgeschäft in die Unternehmensspitze geholt. Eisenächer ist neben Marketing für Kundenbindung und Kommunikation zuständig. +++ **Eric Nicoli**, Chef des britischen Musikkonzerns EMI, wird noch vor dem Verkauf an die Beteiligungsgesellschaft Terra Firma seinen Posten aufgeben. Es ist schon der zweite Rücktritt bei EMI. +++ **Einar Brønlund** wird Chef der deutschen Standorte Wismar und Rostock-Warnemünde des norwegischen Werftenkonzerns Aker Yards. Brønlands Vorgänger **Jürgen Kennemann** wechselt in die Osloer Konzernzentrale.

KOPF DER WOCHE

Reich mit anderer Leute Arbeit

An der Highschool verkaufte **Joseph Raby** Süßigkeiten. Der jüdische Immigrant aus dem Irak teerte Hofeinfahrten, machte später bei Ernst & Young und Morgan Stanley Karriere. Jetzt überrollt er New York mit spottbilligen Büros – und macht Millionen.

von **Tim Schäfer**

Er ist Iraker, und er hat den amerikanischen Traum verwirklicht: zwar nicht vom Tellerwäscher, aber doch vom Kaugummiverkäufer zum Millionär. Der 35-jährige Joseph Raby vermietet in New York eine Rarität: billige Büroflächen an Geschäftsleute. Derzeit eröffnet er sein drittes Immobilienobjekt im Stadtteil Tribeca mit 2500 Quadratmetern oder 491 Schreibtischen.

Zu Rabys Mietern zählen Rechtsanwälte, Psychologen, Internetunternehmer, Grafiker, Journalisten, Kosmetikhändler, Schauspielberater, Headhunter, Fondsmanager, Multimillionäre. Selbst Software-Gigant Adobe mietete 24 Schreibtische. Rabys Strategie gleicht in den Grundzügen der von Aldi: Preisführerschaft, Fairness und Qualität.

Befragt nach seinem Erfolgsgeheimnis nennt der Iraker im Gespräch immer wieder drei Schlagworte: Werthaltigkeit, Style, Gemeinschaft. Ein Schreibtisch kostet zwischen 295 und 375 Dollar pro Monat, je nach Standort. Es gibt keinerlei versteckte Kosten. Fotokopien, Fax oder die Nutzung des Konferenzraums sind inklusive. Trotz der für New Yorker Verhältnisse moderaten Miete versprüht das Gebäudeinnere ein besonderes Flair, eine jugendliche Atmosphäre. Das Ganze erinnert ein wenig an die New Economy, an Google und den Internetboom.

Rabys bester Freund und Geschäftspartner Cheni Yerushalmi,

ein aus Israel immigrierter 35-Jähriger, kümmert sich um Personal, Vermarktung, Design und Architektur. Gerade prüft er den Kauf eines Wochenendhauses in Vermont, um seinen Mietern auch eine Bleibe für die Urlaubszeit bieten zu können.

Das neue Objekt in Tribeca hat einen Wasserfall an der Rezeption, eine wunderschöne Dachterrasse sowie futuristische Konferenzräume. Nutzbringend ist der Community-Ansatz. Die Mieter helfen einander, jeder ist für jeden da. Raby und seine 13 Mitarbeiter organisieren Fußballspiele, Cocktailabende, Poolpartys, lockere Gesprächsrunden.

Einmal pro Woche trifft sich eine Gruppe zum Networking. Geschäftsleute sprechen hier in kleiner Runde bei einer Tasse Kaffee offen über ihre Erfolge und Misserfolge. Man lernt voneinander, vergibt untereinander Aufträge, hilft mit Empfehlungen. Selbst Konkurrenten tauschen Erfahrungen aus.

Auch Raby kreuzt hin und wieder in der Runde auf. Er kennt die Sorgen und Nöte der Selbstständigen. Er drückt mal ein Auge zu, wenn ein Kunde seine Miete nicht rechtzeitig überweist, und gewährt Karenzzeit. Er ist fröhlich, charmant. Zudem bietet Sunshine Realty Management, so heißt die Vermietungsgesellschaft, knackige Rabatte. Beispielsweise können die Mieter bei einem

Fitnessstudio, bei DHL, Restaurants oder Hotels günstig Angebote abstauben.

Als Raby sechs Monate alt war, floh seine Familie aus dem Irak. Nach einem zweijährigen Zwischenaufenthalt in Israel beantragte sie politisches Asyl in den USA und landete schließlich in Long Island im Bundesstaat New York. Rabys Vater, ein jüdischer Arzt, war von Saddam Husseins antisemitischem Regime immer wieder inhaftiert worden. Der Mediziner verbrachte über einen Zeitraum von sechs Jahren knapp zwei Jahre hinter Gittern. Die Iraker nannten das Gefängnis den „Palast ohne Rückkehr“. Folter und Morde waren an der Tagesordnung. Dem Vater und dessen ebenfalls inhaftiertem Bruder, einem Apotheker, gelang schließlich die Flucht, sie folgten der Familie nach Israel.

Schon als Heranwachsender zeigte Joseph Raby ausgeprägten Geschäftssinn. In der Highschool verkaufte er Süßigkeiten und Kaugummis an seine Schulkameraden und Kaumommis an seine Schulkameraden, da war er gerade 14 Jahre alt. Mit 17 versiegelte er mit einer Spezialfarbe Garageneinfahrten bei seinen Nachbarn. Weil er das Streichen mit dem klebrigen Teer hasste, heuerte er zwei Freunde an. „Ich zahlte gut, sie bekamen den doppelten Stundenlohn, den sie für einen anderen Job bekommen hätten“, sagt er.



TERMINE



**Joseph Raby (li.)
und Cheni
Yerushalmi:**
Reich mit
Minibüros
im beengten
New York

Mit 19 Jahren mietete er für drei Tage ein Baseballstadion für 40 000 Dollar. Dort organisierte er eine Ausstellung, auf der Comicbücher und Baseballsammelkarten gehandelt wurden. Zweimal wiederholte er wegen des großen Erfolgs das Event.

Nach dem BWL-Studium stellte ihn Ernst & Young ein. Als Jüngster in seiner Klasse schloss er erfolgreich die Ausbildung zum Wirtschaftsprüfer ab, verzichtete jedoch auf die notwendige Berufspraxis von zwei Jahren und schmiss am 23. Juli 1995 hin, an seinem Geburtstag. Raby reiste um die Welt.

Als er ein Jahr später zurückgekehrt war, heuerte er bei Prudential Securities an, verkaufte erfolgreich Finanzprodukte, bis ihn Morgan Stanley abwarb und ihm 250 000 Dollar für den Jobwechsel bot. Obwohl er bei der Investmentbank in nur sieben Monaten 120 000 Dollar an Provisionen verdiente, kündigte er. Grund: Er hasste seinen Job.

Sein Vater sowie seine Freunde erklärten Raby für verrückt. Mit seiner Freundin reiste er kurzentschlossen durch Nordamerika, bereitete sich auf den Marathon in Chicago vor, ging Tiefseetauchen vor Miami. Er liebt den Sport. Gerade absolvierte er den New York Triathlon, obwohl er erst wenige Wochen zuvor gelernt hatte, lange Strecken zu kralen.

Während seiner Zeit bei Prudential erwarb Raby bereits acht Apartments und vermietete sie mit Ge-

winn an Studenten. Als sein Freund Yerushalmi, den er seit 24 Jahren kennt, mit einer Internetfirma in New York scheiterte, hatte er die Idee, Büroflächen zu vermieten. Zu dem 20 Quadratmeter großen Office der Web-Bude in Manhattan mieteten sie im Juli 2001 noch 360 Quadratmeter dazu und vermieteten die Fläche weiter.

In demselben Gebäude nahmen sie im März 2003 eine weitere Etage mit 320 Quadratmetern unter ihre Fittiche und bauten dort in Eigenleistung Schreibtische, Stellwände, Türen, Kabel ein. Weil ihnen das Geld fehlte, putzten sie am Wochenende die Büros selbst. So entstand Sunshine Realty Management Corp. Das Imperium erstreckt sich mittlerweile auf 6400 Quadratmeter beziehungsweise 1100 Schreibtische.

Im nächsten Jahr will Sunshine ein viertes Objekt in New York eröffnen. Langfristig soll das Discountkonzept weitere teure Standorte erobern. London, Tokio, Los Angeles, Miami und Boston hat die Führungsspitze schon gedanklich im Visier.

Darüber hinaus halten die beiden Geschäftsleute einen Börsengang für möglich. Die Verdienstmargen sind exzellent, das Geschäft ist eine Win-win-Situation. „Solange ich meine Kunden fair behandle, macht mir die Arbeit Spaß“, resümiert Raby. Er dürfte – vorerst – nicht hinschmeißen. €



**Solange ich
meine Kunden
fair behandle,
macht mir die
Arbeit Spaß**

Joseph Raby

MONTAG 3. SEPTEMBER 2007

Ruhiger Wochenaufakt

Amerika feiert Labor Day. Zum Tag der Arbeit finden in vielen Städten Umzüge von Mitgliedern der Gewerkschaften statt. Da die US-Börsen am Jubeltag traditionell geschlossen sind, werden für die Handelsplätze in Europa nur geringe Umsätze erwartet.

- Deutschland** Einkaufsmanagerindex Industrie
- Euro-Zone** Einkaufsmanagerindex Industrie
- London** Erster Handelstag TUI Travel Plc

DIENSTAG 4. SEPTEMBER 2007

Treffen vor Gericht

In der Auseinandersetzung zwischen SAP und Oracle treffen sich beide Parteien zu einer Anhörung vor Gericht. Oracle hatte SAP wegen angeblichen „Diebstahls von geistigem Eigentum im großen Stil“ verklagt. SAP hofft auf eine außergerichtliche Einigung. Oracle-Chef Larry Ellison hatte das in einem Interview gegenüber dieser Zeitung Ende Mai bereits abgelehnt.

- Bertelsmann** Halbjahreszahlen
- PrimaCom** Hauptversammlung
- Euro-Zone** BIP zweites Quartal
- USA** Autoabsatz
- USA** Einkaufsmanagerindex Industrie

MITTWOCH 5. SEPTEMBER 2007

Fed redet Klartext

Vertreter der Federal Reserve Bank und des Finanzministeriums sprechen bei einer Anhörung vor dem Kongress über die Hypothekenbankkrise in den USA und mögliche Auswirkungen auf Verbraucher und Wirtschaft.

- Bank of England** Geldpolitische Sitzung
- Enel** Halbjahreszahlen
- Euro-Zone** Einzelhandelsumsatz Juli
- USA** Veröffentlichung des Beige Book

DONNERSTAG 6. SEPTEMBER 2007

Zinsentscheid der EZB

Die Europäische Zentralbank berät in Frankfurt über den Leitzins der Euro-Zone. Experten haben die EZB zuletzt immer deutlicher dazu aufgefordert, die geplante Zinserhöhung auszusetzen. Auch die EZB hat zuletzt signalisiert, von der geplanten Zinserhöhung Abstand zu nehmen.

- Nippon Steel** Ausblick auf Zahlen
- Berlin** Verbandstag des BVR

FREITAG 7. SEPTEMBER 2007

Für Private und Profis

Am Freitag beginnt in Düsseldorf zum neunten Mal die Internationale Anlegermesse. Unter dem Motto „Private treffen Profis“ dreht sich bis Sonntag alles um das Thema Vermögensbildung. Die Besucher können sich über Produkte wie Aktien, Anleihen und Zertifikate informieren sowie über chancenreiche Anlagestrategien diskutieren.

- Bundesvereinigung Bauwirtschaft** .. Baukonjunktur
- Telecom Italia** Halbjahreszahlen
- USA** Arbeitsmarktbericht

<p>EXECUTIVE OF THE WEEK</p> <p>Rich off the work of others [or] An empire built on the work of others</p> <p>[See comments in E-mail]</p>	<p>[Photo]</p>
<p>In high school Joseph Raby sold candy. A Jewish immigrant from Iraq, he tarred driveways and later made a career at Ernst & Young and Morgan Stanley. Today he is steamrolling New York with dirt-cheap office space - and is making millions.</p>	

By **Tim Schäfer**

He is Iraqi, and has made the American dream a reality, though not from dishwasher, but from chewing gum salesman to millionaire. Thirty-five year-old Joseph Raby rents out what is a rarity in New York: cheap office space to business professionals. In the city's Tribeca district he is currently opening his third real estate property with 2500 m² or 491 workstations.

Raby's clients include attorneys, psychologists, Internet entrepreneurs, graphic designers, journalists, cosmetics dealers, talent agents, headhunters, fund managers, and multimillionaires. Even software giant Adobe rented 24 workstations. Raby's strategy is similar in principle to that of German supermarket chain Aldi: price leadership, fairness and quality.

When asked about the secret of his success, the Iraqi always comes back to three keywords: value, style and community. One workstation costs between \$295 and \$375 per month, depending on the location. There are absolutely no hidden fees. Photocopies, faxes and use of the conference rooms are all included. Despite the rent, which is moderate by New York standards, the interior design aspects emit a special flair, a youthful and vibrant atmosphere. The whole thing is somewhat reminiscent of the "New Economy", Google and the Internet boom.

Raby's best friend and business partner, Cheni Yerushalmi, a 35-year-old Israeli immigrant, deals with the marketing, design, architecture and staff. Currently he is researching the purchase of a weekend house in Vermont to offer his clients as a vacation getaway.

The new property in Tribeca has a waterfall in the reception area, a beautiful rooftop terrace as well as futuristic conference rooms. One beneficial aspect is the community approach. Clients help each other out and everyone is there for each other. Raby and his 13 employees organize soccer matches, cocktail gatherings, pool parties, and informal discussion forums.

A networking group meets once a week where business professionals can gather over a cup of coffee to openly discuss their successes and failures. Participants learn from each other, give each other work and help each other with advice. Even competitors exchange their experience and knowledge.

Even Raby pops in now and again. He understands the needs and concerns of the self-employed. He turns a blind eye when a client does not pay the rent on time, and grants them a grace period. He is upbeat and charming. Sunshine Realty Management, as the leasing company is called, also offers smart discounts. For example, clients can take advantage of discounted prices at a gym, DHL, restaurants and hotels.

When Raby was six months old his family fled Iraq. After a two-year stopover in Israel, his family applied for political asylum in the US, finally ending up on Long Island, New York. Raby's father, a Jewish doctor, was detained repeatedly by Saddam Hussein's anti-Semitic regime. Over a period of six years the doctor spent almost two years behind bars. The Iraqis called the prison the "Palace of no return". Torture and murder were the order of the day. The father and his likewise detained brother, a pharmacist, finally managed to flee, following the family to Israel.

Even as a teenager Joseph Raby exhibited a keen business sense. In high school, when he was just 14 years old, he sold candy and chewing gum to his classmates. At the age of 17 he sealed his neighbor's garage entryways with a special coating. Since he hated handling the sticky tar, he hired two friends to help him. "I paid well. They got twice the hourly wage they would have gotten at another job", he said.

[Page 2]

[Photo]

Joseph Raby (left) and Cheni Yerushalmi:

A kingdom of mini-offices in cramped New York

"As long as I treat my clients fairly, I enjoy my work" – Joseph Raby

At the age of 19 he rented out a baseball stadium for three days for \$40,000. There he organized a trade show for comic books and baseball collector cards. He repeated the event twice more on account of its great success.

After studying Business Administration, he was hired by Ernst & Young. As the

youngest in his class he successfully completed the training to become a certified public accountant, but decided not to do the required two year practical training and packed it in on July 23, 1995, his birthday. Raby went traveling around the world.

When he returned a year later, he was hired by Prudential Securities and successfully sold financial products until Morgan Stanley enticed him away, offering him \$250k for the job change. Even though he managed to earn \$120k in commissions at the investment bank in just seven months, he quit. The reason: He hated his job.

Both his father and friends called him crazy. On the spur of the moment he traveled throughout North America with his girlfriend, trained for the Chicago Marathon, and went deep-sea diving off the coast of Miami. He loves sports. He recently finished the New York Triathlon, despite having learned how to swim long distances just a few weeks prior.

During his time at Prudential, Raby had already acquired eight apartments and rented them to students at a profit. When his friend Yerushalmi, whom he has known for 24 years, failed with an Internet company in New York, he had the idea of renting out office space. In July 2001 they rented another 360 m² in addition to the 20 m² of the web office's digs in Manhattan and then sublet it.

In March 2003 they took another floor 320 m² in size under their wings in the same building and installed there workstations, cubicle walls, doors and cables, doing the work themselves. Since they were short money, they cleaned the offices on the weekends themselves. That is how Sunshine Realty Management Corp. came about. Meanwhile their empire covers 6400 m² or 1100 workstations.

Next year Sunshine intends to open a fourth property in New York. The long-term plan is to conquer other expensive locations with this discount concept. Sunshine's top management already has its sights set on London, Tokyo, Los Angeles, Miami and Boston.

The two business professionals also consider an IPO a possibility. The profit margins are excellent; the business a win-win situation. Raby sums it up: "As long as I treat my clients fairly, I enjoy my work". For the time being, he wouldn't dare pack it in.