



Unabhängigkeits- erklärung.

Interview

Anja Graf

Group CEO und Chairwoman, VISIONAPARTMENTS

Erschienen im Ergon Magazin 2019

SMART insights

ergon

Anja Graf, Group CEO und Chairwoman von VISIONAPARTMENTS, gründete bereits mit 16 die eigene Model-Agentur. Mit 18 entdeckte sie ihre Marktlücke: Es gab nirgendwo hochwertig möblierte Wohnungen, die Models und reisende Geschäftsleute auf Zeit mieten konnten. Ihr erster Rektor am Wirtschaftsgymnasium ermutigte sie, ihr Vater riet zur Vorsicht und ihr zweiter Rektor reagierte entsetzt: «Spinnen Sie eigentlich!» Dann war ihr klar, welche Entscheidung für sie die richtige war.

Frau Graf, heute bietet Ihr Unternehmen über 1800 eigene Wohnlösungen auf Zeit an. Sie fokussieren auf den deutschsprachigen Raum, sind jedoch auch weltweit vor Ort – wie ist Ihnen das gelungen?

Anja Graf: In den 1990er-Jahren gab es viele leer stehende Büroflächen, also mietete ich damals eine Liegenschaft mit 16 Office-räumen und installierte eine Küche sowie eine Dusche. Interessenten waren blitzschnell gefunden – ich musste sogar expandieren. Ein zweites Haus kam hinzu. Und wieder war die Nachfrage grösser als mein Angebot.

Da haben Sie wohl vieles richtig gemacht?

Ja, ich merkte, dass ich mich für das Richtige engagiert hatte. Die Frage war: Mit welcher Konsequenz? Ich stieg aus der Schule aus, entschied mich fürs Ganze, schlief 3 Wochen lang schlecht, aber ich habe es durchgezogen. Ich gründete VISIONAPARTMENTS und hatte mir in der Schweiz 10 Jahre lang meine Geschäftssubstanz aufgebaut.

Sie waren zufrieden?

Ja, sehr. Bereits 60 Angestellte arbeiteten damals für mich, mir gehörten 600 Wohnungen – ich war erst 29 Jahre alt. Aber ich wollte weiterkommen. Zuerst hatte ich alles selbst verwaltet, ich bin mit der Nachfrage gewachsen und als ich den Schritt ins Ausland wagte, holte ich ein professionelles Management an Bord. Dann sind wir nach Warschau gezogen.

Sie hatten der Schweiz den Rücken gekehrt?

Nein, im Gegenteil. Seit 1999 mieten wir unsere Liegenschaften nicht mehr, wir erwerben sie. Darum sind viele Häuser in der Schweiz im Besitz von VISIONAPARTMENTS und das Portfolio erweitert sich kontinuierlich. Ich sah jedoch wegen des EU-Beitritts von Polen auch dort grosses Potenzial. Zudem wollten wir unser Backoffice in Polen aufbauen. Zu dieser Zeit schrieben wir dann sämtliche Prozesse nieder und implementierten alles in unserer IT-Infrastruktur – Lebenslauf eines Mietvertrages, die Architekturteams, die Inhouse-IT und vieles mehr.

Welchen Stellenwert hat die Digitalisierung?

Als einen unserer USPs sehen wir die zentralen Lagen unserer Liegenschaften. Nebst den ausgezeichneten Standorten ist auch das Digitale von massgebender Bedeutung. Bereits vor 10 Jahren haben wir mit der Digitalisierung begonnen: Schon damals konnten unsere Kunden online buchen. Heute ist eine Buchung in 30 Sekunden erledigt, während es bei einigen Mitbewerbern noch jetzt ein Kontaktformular gibt. Das kennen wir schon lange nicht mehr, denn unsere Kunden wollen schnell, einfach und effizient bedient werden – auf der ganzen Customer Journey.

«Sich treu
und möglichst
unabhängig
bleiben.»

Und intern?

Auch hier ist der Computer Key. Alles ist bei uns digital durchdacht und vernetzt. Unser Workflow ist konsequent auf die IT ausgerichtet. Sogar sämtliches Inventar. Wenn zum Beispiel irgendwo ein Nachttisch kaputt geht, meldet dies die Reinigungskraft via Tablet, das Support Center übernimmt, gibt den Auftrag in die Spedition, das neue Stück wird bestellt und zwei Wochen später ersetzt.

Woher kommt diese IT-Affinität?

Das war meine Vision: über ein einziges System 95% abdecken und so viel wie möglich automatisieren. So waren wir auch die Ersten, die sämtliche Zylindertürschlösser ausgetauscht und durch ein Code-System ersetzt haben. Niemand muss bei seiner Ankunft mehr müde und mühsam ein Desk suchen oder Schlüssel zurückgeben. Die korrekten Codes werden sicher und zeitnah zugestellt. Der Komfort unserer Kunden steht für uns im Fokus.

Sie hatten die IT nach Polen ausgelagert. Jetzt arbeiten Sie mit Ergon in der Schweiz zusammen. Wie kam das?

Wir wollten ein zusammenhängendes Property-Management-System entwickeln, welches die Grundlage für unser Business bildet. Es handelt sich hier um ein sehr komplexes System und darum suchte ich nach der besten Firma – Qualität war das Hauptkriterium. Ergon hat mich mit der Arbeitsweise, dem Projektmanagement und den kompetenten und engagierten Menschen überzeugt. Auch hier: Ich habe mich richtig entschieden.

«Unsere Kunden wollen schnell, einfach und effizient bedient werden – auf der ganzen Customer Journey.»

Sie sind eine Macher-Persönlichkeit. Was braucht es dazu?

Einfach machen! Nicht so ängstlich sein und sich überall absichern wollen. Nicht festgefahren sein, Chancen erkennen, aber auch flexibel bleiben und adjustieren. Den Mut haben, zu sagen, hier müssen wir etwas ändern, das können wir besser machen. Ganz wichtig: Sich treu und möglichst unabhängig bleiben!

Worauf sind Sie am meisten stolz?

Sie werden staunen: auf meine vier Kinder! Meine zwei Buben und meine zwei Mädchen müssen auf einiges verzichten, selbstständig sein und Verständnis haben, wenn ich nicht immer für sie da sein kann. Sie machen das sehr gut, und ich danke ihnen dafür. Und natürlich auf meine Mitarbeiter, die gemeinsam mit mir anpacken. Dieses Miteinander ist wichtig. Der Erfolg gehört einem nie allein.

Fragen zum Artikel?

Kontaktieren Sie uns via kommunikation@ergon.ch



Lust auf mehr?

Erhalten Sie hier Ihre kostenlose Kopie vom Magazin SMART insights: www.ergon.ch/smart-insights-2019