



»OHNE ORIENTIERUNG
AUF INTERNATIONALE KUNDEN
UND MÄRKTE, GIBT ES KAUM
NOCH NEUES POTENZIAL AN
UNSEREM STANDORT.«

Firmenverwandlung

Neue Ausrichtung. Nächstes Jahr werden wir 20. Jedes Unternehmen unterliegt in solch einem Zeitraum Veränderungen. Wir haben unsere Kunden gewechselt.

Thomas A. Lonsdorfer, ISA Haus- und Immobiliengesellschaft Sachsen-Anhalt GmbH

Schon in unserer Dienstleistung als klassischer Verwalter haben wir uns verändert. Begannen die ersten Schritte noch in den altbewährten Aufgabenfeldern wie Mietverwaltung, kommunale Verwaltung oder Wohneigentumsverwaltung, so erweiterten wir unsere Geschäftsfelder immer mehr um Angebote, die Kunden gerne hätten. Wir nahmen Gebäudeservice und Gebäudemanagement in unsere Dienstleistungspalette auf. Trotzdem: Eine gewisse Marktsättigung hatte auch Sachsen-Anhalt seit Jahren erreicht.

Eine Analyse von Chancen und Risiken zeigte bald: Die Potenziale am Standort waren überschaubar. Wir mussten etwas ändern. Die Chance hieß Berlin. Im Jahr 2006 plante die ISA den Schritt in die Bundeshauptstadt, geleitet von dem Gedanken, dass die Zukunft unseres Unternehmens begrenzt wäre ohne Orientierung auf internationale Kunden und Märkte, auf denen sich solche Kunden tummeln.

Neue Kunden sprechen englisch und französisch. Wir haben unsere Mitarbeiter in beiden Sprachen geschult. Dies war ein logischer Schritt für das Unternehmen mit heute 24 qualifizierten Mitarbeitern. Es hat sich gezeigt, dass Qualität einen hohen Stellenwert besitzt. Immobiliengeschäft ist in großen Teilen ein Empfehlungsgeschäft. Kunden wollen feste Ansprechpartner und möchten beraten werden. Kompetenz beginnt mit dem ersten Kontakt.

Der Real-Estate-Manager

Unsere Kunden investieren wieder mehr in Immobilien. Diese Assets zu begleiten, geht weit über herkömmliche konservative Verwaltungsprozesse hinaus.

Seit 2009 haben sich unsere Unternehmungen mit der Entwicklung von Spezialimmobilien an nationalen und internationalen Standorten befasst. In den ersten Jahren ging es dabei um das

klassische Verwaltungsgeschäft, über Gebäudedienstleistungen bis hin zu Standorterweiterungen und Projektentwicklungen. Dem Konzept folgen zurzeit Realisierung und Betreuung. Mit dem Ziel, weitere Klientel anzusprechen und langfristig zu binden. Die Entwicklung ist deutlich. Hausverwaltung, Steuerung von Immobilienprozessen, Vermarktung und Projektentwicklung: Aus der Hausverwaltung ist in 20 Jahren ein erfolgreiches Real-Estate-Management geworden.

Wie wird die Zukunft aussehen? Im Zweifel anders. Das mag anstrengen, aber wir freuen uns darauf. Unser größtes Pfund ist gutes Personal, das die breit gefächerten Anforderungen im modernen Real-Estate-Management leisten kann. Das ist jedoch immer schwerer zu finden. Persönlich wird bei mir auch einiges anders. Mein Ziel: Zeit finden für die eigene Doktorarbeit der Immobilienwirtschaft. Ansonsten: Märkte erkennen, Märkte entwickeln und Märkte betreuen. ←|