



BEILAGE ZUR 15-JAHR-MEDIENMITTEILUNG

**DAS GROSSE JUBILÄUMSINTERVIEW MIT ANJA GRAF, FIRMENGRÜNDERIN,
INHABERIN UND GESCHÄFTSFÜHRERIN VON VISIONAPARTMENTS**

Wie kamst Du auf die Geschäftsidee?

Ich führte in jungen Jahren zusammen mit Freunden eine Model-Agentur und war für die internationalen Models immer wieder auf der Suche nach möblierten Zimmern. Da diese nur schwer zu finden waren - entweder waren sie viel zu teuer oder schlicht zu hässlich eingerichtet – entschied ich mich, kurzerhand ins Brockenhaus zu fahren und selbst einfache Zimmer einzurichten. Als mich dann plötzlich namhafte Firmen anriefen und danach fragten, machte es bei mir Klick und geboren war die Geschäftsidee.

Wie sahen die Zimmer für Deine Models damals aus und wie präsentiert sich ein VISIONAPARTMENT heute?

Die Kleinwohnungen für die Models waren sehr einfach eingerichtet und wirklich nur mit dem Nötigsten ausgestattet. Sie waren „zusammengewürfelt“ und hatten keine einheitliche Linie.

Heutzutage besticht ein VISIONAPARTMENT durch massgeschneiderte Wohnkonzepte mit einem Hauptaugenmerk auf Architektur und Design sowie auf hochwertigen Materialien. Der Mieter hat je nach seinen Bedürfnissen die Wahl zwischen verschiedenen Grössen und Stilrichtungen. Zudem liegen die Wohnungen in urbanen Top-Lagen. Die Apartments bieten eigentlich alles, was man zum Leben oder eben Wohnen braucht, inklusive einer voll ausgestatteten Küche. Der Mieter muss sich nur noch um den Tagesbedarf kümmern.

Was für ein Gefühl hattest du damals, als Du mit 21 mit VISIONAPARTMENTS losgelegt hast?

Ich war schon immer eine Frau, die vor nichts zurückschreckt und bereit ist, gewisse Risiken einzugehen. Das Geschäftemachen bereitete mir schon als Kind enorm viel Spass, konnte ich dabei doch meinen ersten Batzen verdienen. Ich spürte, dass ich zur Selbstständigkeit berufen war.

Hättest Du jemals gedacht, dass sich die Geschichte in nur 15 Jahren so positiv und erfolgreich entwickeln könnte - mit heute rund 1'000 Apartments in acht Destinationen?

Nein, nicht mal in meinen wildesten Träumen. Es ist heute aber sehr schön zu sehen, was über all die Jahre entstanden ist.



Du hast bisher sehr viel in Eigenregie gestemmt. Ganz allein wäre diese Erfolgsgeschichte jedoch nicht möglich gewesen. Wem bist Du heute rückblickend besonders dankbar?

Ein grosses Dankeschön geht an meinen damaligen Partner, der mir in der Anfangsphase mit seinem Eigenkapital unter die Arme griff, um das ganze Business ins Rollen zu bringen. Es freut mich, dass er auch heute noch aktiv in unserem Unternehmen tätig ist. Danken möchte ich auch meinen Eltern, die mich unterstützten, als es darum ging, das erste Apartmenthaus zu finanzieren. Mein Vater als erfahrener Geschäftsmann unterstützte mich jedoch nicht, weil ich seine Tochter war, sondern viel mehr, weil er erkannte, dass in dieser Geschäftsidee viel Potenzial steckt. Dann gilt es hier, die Credit Suisse zu erwähnen, bei der ich in jungen Jahren offene Türen vorfand, um meine Ideen zu präsentieren – dies nachdem ich zuvor bei vielen anderen Banken mit einem Lächeln abgewiesen worden war. Die Credit Suisse ist bis heute einer unserer starken Partner geblieben, wenn es um die Finanzierung von Apartmenthäusern geht. Last but not least geht ein grosses Dankeschön an all meine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die mich über all die Jahre hinweg begleitet, sich mit unserer Marke identifiziert und wertvolle Inputs geliefert haben.

Wie lautet Dein persönliches Erfolgsrezept?

Ich denke, es ist wichtig, dass man an den Aufgaben, die sich einem stellen, wächst und kontinuierlich dazu lernt. Ferner ist es mir bisher gelungen, Misserfolge relativ gut wegzustecken und nie aufzugeben. Eine positive Einstellung, Disziplin und Konsequenz sind zudem Charakterzüge, die mich auszeichnen und mir beim Aufbau des Unternehmens geholfen haben.

Wie schaffst Du es, erfolgreiches Business und Familie (Anmerkung: Anja Graf ist vierfache Mutter) unter einen Hut zu bringen?

Indem ich mich gut organisiere und sowohl privat als auch geschäftlich auf grosse Unterstützung zählen darf. Zuhause organisiert mein Partner das Familienleben von A bis Z und wird dabei von einer Nanny unterstützt. Im Geschäft darf ich heute auf über 120 Mitarbeitende - darunter auch ein neu zusammengesetztes Management-Team - zählen, die mich in allen Belangen entlasten, unterstützen und dazulernen lassen.

Du bist in der Schweiz gross geworden, arbeitest und wohnst heute aber hauptsächlich in Warschau, wo Du das Support-Center leitest. Wie fühlst Du Dich dort? Nie Heimweh nach der Schweiz?

Für Heimweh bleibt wenig Zeit (lacht). Ich habe mich in Warschau sehr gut eingelebt und da meine Familie ja auch in der polnischen Hauptstadt wohnt, gab es diesbezüglich nie ein Problem. Verwandte und Bekannte besuchen uns regelmässig in Warschau. Ich bin zudem sehr oft in unseren Destinationen unterwegs. Die Reisen führen mich dabei auch immer wieder in die Schweiz, insbesondere nach Zürich, wo meine Geschäftsleitung sitzt und wichtige Entscheidungen gefällt werden.

***Gibt es Dinge, die Du heute rückblickend anders angehen würdest? Dinge, die Du eventuell sogar bereust?***

Ich bereue grundsätzlich nichts. Wenn ich zurückblicke, hätte ich jedoch manchmal noch etwas risikofreudiger sein dürfen. Die eine oder andere Immobilie, die uns in der Vergangenheit zum Kauf angeboten wurde, hätte ich heute eigentlich sehr gerne in unserem Portfolio.

Wie hat sich das Business mit den Serviced Apartments über die Jahre entwickelt? Welches sind aus Deiner Sicht die bedeutenden Unterschiede zur Anfangsphase?

Da hat sich sehr, sehr viel getan. In den Anfangsjahren waren wir mit VISIONAPARTMENTS eine Art Pionier und das Geschäft entwickelte sich fast von alleine. Wir mussten relativ wenig unternehmen, um unsere Häuser zu fast 100 % auszulasten. Mit der zunehmenden Grösse, der wachsenden Konkurrenz und der Expansion über die Schweizer Grenzen hinaus, stiegen die Ansprüche ständig und wir müssen heute doch weit mehr unternehmen, um auf Auslastungszahlen von über 95 % zu kommen. Auch die Ansprüche der Gesellschaft haben sich entwickelt und es wird nicht einfacher, die Mieter zufriedenzustellen. Es ist heute weit mehr Flexibilität gefragt, denn das Interesse an kurzfristigeren Lösungen wächst und der Freizeitmarkt wird immer mehr auf uns aufmerksam. Zudem genügte 1999 in unserem Office eigentlich noch das gute alte Telefon. Heute sind beispielsweise bei Buchungen ganz andere Technologien und Mechanismen gefragt. So haben wir letztes Jahr eine neue Website freigeschaltet, die wir ständig den aktuellsten Entwicklungen entsprechend optimieren. Zu guter Letzt ist es natürlich ein Unterschied, ein Unternehmen wie 1999 mit zwei, drei Leuten oder wie heute mit über 120 Angestellten zu führen.

Was lässt sich über das Zielpublikum sagen?

Unser Publikum setzt sich sehr international zusammen, wir begrüßen Leute aus aller Welt. Vielfach sind unsere Gäste Geschäftsleute, die projektbezogen über längere Zeit in einer Stadt engagiert sind und unkompliziert temporäre Wohnlösungen suchen. Viele sind allein unterwegs und halten entsprechend Ausschau nach Kleinwohnungen, die - wie bei uns - trotzdem alles bieten. Überrascht bin ich immer wieder über den hohen Frauenanteil unter unseren Mietern. Immer häufiger stellen wir fest, dass auch Privatpersonen aus der Region auf uns aufmerksam werden, sei es aufgrund von Trennungen oder weil das Eigenheim nicht termingerechert fertiggestellt ist.

Hat das Business mit möblierten Wohnungen nach wie vor Wachstumspotenzial?

Das denke ich schon. Die Branche ist in unseren Breitengraden, im Gegensatz zum Beispiel zu den USA oder zu Asien, noch relativ jung. Das Business ist auf anderen Kontinenten schon weitaus etablierter und fortgeschrittener. Ich gehe deshalb davon aus, dass sich diese neue Art des Wohnens auch in Europa immer mehr durchsetzen wird.



Gerade in Zürich gibt es immer wieder Stimmen, die behaupten, Du nimmst Wohnraum weg. Wie beurteilst Du diese Kritik?

Diese Kritik kann ich nicht nachvollziehen. Das Gegenteil ist der Fall, schaffen wir mit unseren Angeboten doch Wohnraum. Viele Wohnhäuser waren ursprünglich reine Bürogebäude oder als solche geplant, so auch das neue Flagship House am Bahnhof Zürich-Giesshübel. Wir haben bisher viele Immobilien in Wohnhäuser umfunktioniert, womit wir zusätzliches Angebot zum Wohnen schaffen. Zudem stehen die Türen bei uns für alle offen und unsere Mieten sind auch bezahlbar, denn wir bieten ein sehr attraktives Preis-/Leistungsverhältnis, wenn man alle Leistungen zusammenrechnet (Anmerkung: in den Preisen sind u. a. Nebenkosten, Internet, TV, wöchentliche Reinigung, Abfallentsorgung inklusive).

Wie sehen die weiteren Pläne bei VISIONAPARTMENTS aus? Was steht als nächstes auf dem Programm?

Nachdem wir das Unternehmen nach dem etwas turbulenten Jahr 2013, in dem wir gleich zwei grosse neue Apartmenthäuser in Berlin und Zürich eröffneten, gut organisiert und konsolidiert haben, halten wir nun wieder aktiv Ausschau nach weiteren Expansionsmöglichkeiten. Auf unserem Wunschzettel stehen dabei grössere Städte im deutschsprachigen Raum, so u. a. Frankfurt oder Hamburg. Auch in München oder Wien würden wir gerne weiter wachsen. Ferner hoffen wir, dass wir unser Projekt in Genf demnächst trotz den etwas anstrengenden Behörden endlich realisieren können. Schliesslich planen wir auch Investitionen in den bestehenden Wohnhäusern – das eine oder andere Apartment ist inzwischen doch auch etwas in die Jahre gekommen und entsprechend abgenutzt. Langeweile wird bei VISIONAPARTMENTS ganz bestimmt nicht aufkommen und so freue ich mich zusammen mit meinem Team bereits auf die nächsten 15 Jahre.

Über VISIONAPARTMENTS

Die 1999 in der Schweiz gegründeten VISIONAPARTMENTS sind spezialisiert auf die Vermietung von hochwertig möblierten Wohnungen mit Service und Stil. Das Unternehmen ist in kurzer Zeit vom Start-Up zum Schweizer Marktführer avanciert und bietet heute in Berlin, Lausanne, München, Warschau, Wien und Zürich sowie demnächst auch in Genf rund 1'000 maßgeschneiderte Wohnlösungen auf Zeit an. Das Unternehmen expandiert schrittweise im In- und Ausland mit einem Hauptaugenmerk auf dem deutschsprachigen Raum. visionapartments.com