

Immorent AG: Mehr Markterfolg durch Prozessorganisation

Die Immorent AG ist seit mehr als 30 Jahren als Anbieter im Immobilienleasing erfolgreich. Die Entwicklung des Unternehmens ist geprägt durch Wachstum und den kontinuierlichen Aufbau von Dienstleistungen rund um Immobilieninvestitionen. Heute ist die Immorent AG mit ihrem Leistungsangebot Marktführer in Österreich bei Immobilien- und Mobilienleasing und in Zentral- und Osteuropa erfolgreich tätig. Wesentlicher Erfolgsfaktor für diese Entwicklung ist neben der Ausrichtung an den Kundenbedürfnissen die ständige Professionalisierung der Unternehmensorganisation.

Die Umsetzung läuft in beiden Fällen zufriedenstellend.“

Wie stellen Sie im Zuge der Projektumsetzung sicher, dass Ihre Organisation lernt?

Tichatschek: „Die Projekte wurden in ganz enger Zusammenarbeit mit der Immorent-Organisationsabteilung bearbeitet. Damit soll einerseits eine wesentlich bessere Verankerung der Projekthinhalte und -ergebnisse im Unternehmen erreicht werden – andererseits entsteht dadurch eine sehr gute Möglichkeit des Wissenstransfers an die Mitarbeiter der Immorent AG. Und ein weiterer interessanter Aspekt ist, dass der Einsatz der ICG-Berater sehr dosiert erfolgen konnte; viele Projektarbeiten wie Koordination, Dokumentation etc. konnten Immorent-intern erledigt werden.“

Gibt es oder gab es „Knackpunkte“ in der Organisationsarbeit? Was waren die kritischen Erfolgsfaktoren in der Immorent?

Tichatschek: „Es war sehr wichtig, dass die Berater zwar auf den Prozess schauen und die Organisationsveränderung professionell begleiten. Noch wichtiger war jedoch die Expertise der Berater, wie Prozessorganisation gestaltet wird. Denn so wurden Lösungsansätze und Fragestellungen hereingebracht, die intern eventuell nicht entstanden wären.“

Auch die Einbindung der verantwortlichen Führungskräfte und der betroffenen Mitarbeiter zum jeweils richtigen Thema und Zeitpunkt war ein wesentlicher Aspekt und funktionierte gut. In Zukunft werden es verstärkt die schon vereinbarten, regelmäßigen Ergebnisevaluierungen sein, um einerseits „am Ball zu bleiben“ und andererseits den Umsetzungsprozess in die richtige Richtung steuern zu können. Die Zusammenarbeit Immorent AG und ICG zeigt sich als erfolgreich – das nächste Vorhaben ist schon in Planung.“

hubert.dolleschall@icg.eu.com



IMMORENT
leasing & more

Gesamtbestand Leasing	€ 2.809,- Mio.
davon Neugeschäft 2001	€ 789,- Mio.
bisher realisiertes Projektvolumen	€ 557,- Mio.
Immobilienfonds	€ 378,- Mio.
Immobilienmanagement – verwaltete Fläche	800.000 m²

Mag. Peter Tichatschek

Die Immorent AG arbeitet mit ICG seit vielen Jahren zusammen. Derzeit wird intensiv an der Gestaltung marktorientierter, flexibler Organisationen gearbeitet. Als Grundmodell für das Vorgehen wurde dabei das ICG-Modell für die Gestaltung prozessorientierter Organisationen gewählt. Hubert Dolleschall, einer der ICG-Berater bei Immorent, im Gespräch mit Mag. Peter Tichatschek, Vorstand der Immorent AG.

Was waren die Zielsetzungen und damit die Gründe, einen prozessorientierten Ansatz zu wählen?

Tichatschek: „Wichtige Zielsetzungen, die wir mit der prozessorientierten Organisation erreichen wollen, sind hohe Marktorientierung, die Orientierung an weiterem Wachstum und die hohe Flexibilität zum Markt und nach innen. Im ersten Schritt wurden Geschäftsfelder mit massivem Wachstum in den vergangenen Jahren gewählt; weiters die Fusionierung von unterschiedlichen Unternehmen oder Teilorganisationen in oder zu Geschäftsfeldern.“

Welche Erfolge wurden bisher bereits erzielt – gibt es schon Ergebnisse?

Tichatschek: „Mit September 2002 sind zwei Geschäftsfelder hinsichtlich der Organisation neu gestaltet worden. Die Ergebnisse sind zum Teil überraschend, weil es gelungen ist, die Organisation weitestgehend losgelöst von bestehenden Gegebenheiten zu betrachten. Dafür ein großes Kompliment an die Manager der Geschäftsbereiche. Der klare Fokus in der Gestaltung der Organisation ist der Markt und die dort nachgefragten Leistungen. Ganz wichtige Ergebnisse der Organisationsgestaltung sind in beiden Geschäftsfeldern:

- Die klare Ausrichtung am Markt in den Prozessen und in der Aufbauorganisation und die Konzentration auf die Kernkompetenzen.
- Die Erhöhung der Bearbeitungsgeschwindigkeit in zeitkritischen Prozessen.
- Die Erhöhung der Flexibilität.
- Die stärkere Integration in die Immorent AG in den Supportprozessen zur Nutzung von Synergien.