CAPTURA

Im GALOPP auf 100 Millionen

Die Vorhaben von Georg Tilg, Geschäftsführer der captura Unternehmensgruppe im Bereich Vorsorgeimmobilien sind klar definiert: „Wir sind auf dem besten Weg mit den Marktführern in diesem Gebiet mitzuhalten. Das Ziel für nächstes Jahr ist, jeden Tag eine Wohnung zu verkaufen."

Schon ein Jahr, nachdem Georg Tilg die captura Unternehmensgruppe umbaute und mit der ImmoPension in das Rennen um Vorsorgeimmobilien an den Start ging, war im klar „auf das richtige Pferd gesetzt zu haben." Dieses galoppierte jetzt zum 100 Millionen Euro-Umsatz.

TEXT • Pako Kovacs-Merlini

Auch kometenhafte Erfolgsgeschichten haben ihren Anfang. So beginnt diese Ende 2016 als Georg Tilg nach 28 Jahren nicht nur die Versicherungsbranche, sondern auch 25.000 Kunden hinter sich lässt. „Ein harter Schnitt", wie er späte sagt. Bereits im Frühjahr 2017 baut Tilg die captura Unternehmensgruppe dahingehend um, gründet mit ImmoPension ein Produkt, das Vorsorgeimmobilien mit Rundum-Service anbietet. Wieder ein Jahr später, es ist April 2018, weiß Tilg nach über 100 verkauften Vorsorgeimmobilien und mehr als 20 Millionen Euro Umsatz: „Wir haben auf das richtige Pferd gesetzt." Heute, hat das Immo-Pferd im Galopp die Umsatzmarke von 100 Millionen Euro hinter sich gelassen – und denkt nicht ans einbremsen. Kooperierte die ImmoPension vor zwei Jahren österreichweit noch mit über 200 Vertriebspartnern, sind es aktuell um hundert mehr. Erst vor Kurzem wurde neben Graz, Wien, Salzburg, Liezen und Kramsach in Tirol mit Linz ein weiterer Standort eröffnet. „Unser Vertriebsnetz reicht bis nach Deutschland. Wir sind auf dem besten Weg mit den Marktführern in diesem Gebiet mitzuhalten. Das Ziel für nächstes Jahr ist, jeden Tag eine Wohnung zu verkaufen", zeigt sich Tilg motiviert. Ein Vorhaben, das mehr als realistisch ist, fanden doch alleine im Monat September 37 Wohnungen einen Käufer, ein anderes Projekt war in drei Wochen vom Markt. Die starke Expansion basiert auf akribischen Vorbereitungen im internen selbst: Während dem Corona-Lockdown wurde in eine umfassende Digitalisierung investiert, eine Abteilung für Onlinemarketing geschaffen, der Mitarbeiterstab aufgestockt, ein eigener Banker mit jahrelanger Erfahrung kümmert sich den Finanzierungsservice. „Auch dahingehend haben wir unsere Hausaufgaben gemacht. Mehr als ein Drittel unserer Erstberatungen laufen mittlerweile Videocall, 80 Prozent der Schulungen laufen über das Web. So halten wir die Wege und Abwicklungen kurz und schaffen Ressourcen für Neues", weitet Tilg das Portfolio auf den Wörthersee, Klagenfurt und Villach sowie eine Ferienimmobilie am Montafon mit 60 Wohnungen aus. Klingt jedenfalls nicht danach, als würde das Pferd zu traben beginnen. **www.captura-group.cc**

Foto: Conny Pail; Werbung