



Der cobra CRM Award in Bronze: Projekte und Immobilien im Blick

(Mynewsdesk) Konstanz, 12. Dezember 2013. Seit über 40 Jahren gestaltet die Garbe Immobilien-Projekte GmbH erfolgreich den gesamten Entwicklungsprozess einer Immobilie von der Grundstücksakquise bis zum Projektverkauf an private oder institutionelle Anleger. Bei der Erfassung und Verwaltung ihrer Objekte setzen die Hanseaten auf Innovation statt auf Tradition ? und haben eine Immobilienbranchen-Software durch die Lösung des Konstanzer CRM-Experten cobra ersetzt. Wie wird eine Objektadresse angelegt, wenn die Straße noch gar nicht existiert? Wie hinterlegt man Kontaktdaten zu einem Gewerbegebiet, das bislang nur eine Idee ist? Die Garbe Immobilien-Projekte plant den Bau von Immobilien für eigene Projekte sowie auch als Dienstleistungsunternehmen für Dritte. Somit muss das Unternehmen besonders in den ersten Stadien eines Projekts ein Informations- und Kontaktmanagement betreiben, in der sämtliche wichtigen Details zu den geplanten Immobilien abgebildet werden ? jedoch ohne Adresse. Ausgemachtes Ziel der Einführung eines neuen CRM-Systems ? und damit der Ablösung der bisher zum Teil genutzten Immobilien-Software ? war die lückenlose Dokumentation sowohl der Bauhistorie als auch des Verkaufs einzelner Einheiten. Alle Mitarbeiter sollten auf eine einheitliche und projektübergreifende Datenbank zugreifen können, in der sämtliche Informationen gespeichert und stattfindende Kommunikation zugeordnet werden kann. Nach mehreren Gesprächen und einem Testlauf mit einem von Garbe vorbereiteten Immobiliendatenbestand bekam der autorisierte cobra Partner Fluctus IT den Zuschlag. Heute arbeiten in Geschäftsführung, Projektentwicklung, Baumanagement und Vertrieb insgesamt 23 Garbe-Mitarbeiter mit cobra CRM PRO und nutzen die Möglichkeiten eines individuell skalierbaren Adress- und Kontaktmanagements mit Dokumentenverwaltung, Telefonieanbindung und Kundenhistorie. ?Mit cobra CRM PRO stehen sowohl unseren Mitarbeitern wie auch der Geschäftsführung alle Informationen zu unseren Projekten jederzeit und an jedem Ort zur Verfügung. Wir freuen uns, dass alle Mitarbeiter, von der Projektentwicklung über die Bauleitung bis hin zum Vertrieb, damit arbeiten?, betont Heidi Miklowait von Garbe Immobilien-Projekte. Zudem bietet die Lösung Funktionen, die dem Anwender größere Freiheiten und mehr Möglichkeiten bei der Verwaltung der Kunden- und Adressdaten eröffnen. So können zusätzliche freie Tabellen angelegt werden, die wiederum mit anderen Tabellen verknüpfbar sind. Darüber lassen sich auch komplexe Zusammenhänge genau abbilden. So ist schnell und übersichtlich abrufbar, was mit einem Interessenten oder Investor besprochen wurde, wenn sich beispielsweise der Ansprechpartner des zuständigen Bauunternehmens mit Fragen meldet. Adressunabhängige Tabellen: unternehmensspezifisch zugeschnitten ? Unser Ziel war die Objektpflege vom ersten Moment an ? also bereits vor Verkauf ? und eine extrem flexible Verknüpfung hinsichtlich Objekt, Wohnung, Einheit, Mieter, Vermieter und so weiter?, berichtet Andreas Peters, der als Geschäftsführer von Fluctus IT und cobra Solution Partner das gesamte Projekt koordiniert und verantwortet hat. Entscheidend war dabei der Aufbau der Immobilien-Objekte. Diese wurden als freie Tabellen eingebaut und mit den Kontakten verknüpft. Im Laufe des Projektes wurden die Tabellen dann tiefer verschachtelt: Wenn also aus Objekten tatsächlich Wohnungen werden, entstehen entsprechende Unterdatensätze, die beispielsweise die Kommunikation zum Wohnungseigentümer darstellen. Zusätzlich gibt es Informationsbereiche, die Aufschluss darüber geben, ob es zu der Wohnung beispielsweise eine Tiefgarage gibt oder ob der Eigentümer eine Notadresse hinterlegt hat. Dokumente zu Kaufvertragsurkunden oder Auskünften des Bauamtes können in elektronischer Form direkt hinterlegt werden. ?Aufgrund der komplexen Objekte und Datenmengen, stellt die Immobilienbranche immer eine Herausforderung für jede Datenbank dar. Dank der freien Tabellen in CRM PRO konnten wir dem Kunden hier ein Höchstmaß an Flexibilität bieten. Die Verkettung einzelner Informationen ließ sich so einfach darstellen und abrufen. Der Nutzen für den Vertrieb ist groß?, so Andreas Peters. Heute erlaubt cobra eine abteilungsübergreifende Kontrolle der Objekte bei Garbe Immobilien-Projekte ? von der ersten Grundstückssuche bis hin zum Verkauf oder Bezug. Informationen und Kommunikationsvorgänge werden nun übersichtlicher dargestellt, was allen Abteilungen eine deutlich bessere und einfachere Planung ermöglicht. Herausforderung Datenübernahme Wie sich im Laufe des Projektes herausstellte, setzte ein kleiner Teil der Garbe Immobilien-Projekte bereits cobra ein ? allerdings eine völlig veraltete Version. Nun mussten Daten sowohl aus der alten cobra Version als auch aus der teils genutzten Branchensoftware übernommen werden. Die 60 GB große Datenbank der bisher von Garbe Immobilien-Projekte genutzten Lösung stellte dabei eine enorme Herausforderung dar. Insgesamt hat Fluctus allein fünf Tage am Export der Daten gearbeitet. ?Dieses System wollte seine Daten nicht so ohne weiteres preisgeben?, erinnert sich Andreas Peters. ?Die Mails waren in Tabellen gespeichert und um sie in cobra dem jeweiligen Objekt zuzuordnen, mussten wir quasi jede einzelne mühevoll herauslösen. ?Nachdem dieser Kraftakt geschafft war, läuft das System nun aktiv und ermöglicht den Mitarbeitern in der Planung und Betreuung der Immobilienobjekte eine erhebliche Zeitersparnis und kompetente Außenwirkung. Ebenfalls wurde eine mobile Anbindung mit cobra Mobile CRM erfolgreich bei einigen Nutzern installiert. Weitere Infos unter <http://www.cobra.de>

Diese Pressemitteilung wurde via Mynewsdesk versendet. Weitere Informationen finden Sie im Newsroom von Unternehmen .

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:
<http://shortpr.com/wneo06>

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:
<http://www.themenportal.de/it-hightech/der-cobra-crm-award-in-bronze-projekte-und-immobilien-im-blick-24587>

Pressekontakt

-

Katrin Gutberlet
Weberinnenstraße 7
78467 Konstanz

katrin.gutberlet@cobra.de

Firmenkontakt

-

Katrin Gutberlet
Weberinnenstraße 7
78467 Konstanz

shortpr.com/wneo06
katrin.gutberlet@cobra.de

Das Konstanzer Softwarehaus cobra ist einer der führenden Anbieter von Lösungen für das Kunden- und Kontaktmanagement. Als Pionier für CRM in Deutschland entwickelt und vertreibt cobra seit über 25 Jahren erfolgreich innovative CRM-Lösungen für kleine, mittelständische und große Unternehmen. Ob in Vertrieb, Marketing, Service oder Geschäftsleitung: cobra stellt Kundeninformationen aus verschiedensten Bereichen abteilungsübergreifend in den Mittelpunkt des unternehmerischen Handelns und unterstützt die Mitarbeiter bei Kundenbetreuung, Leadmanagement, Marketingaktionen und Projekten ebenso wie bei Analysen und strategischen Entscheidungen. Auch mobil ist cobra via Smartphone, Tablet oder Laptop im Einsatz. Mit rund 280 Vertriebspartnern in Deutschland, Österreich und der Schweiz berät cobra Firmen in allen Belangen rund um das Thema CRM. Viele Kunden wie Continental, die Unimog Sparte der Daimler AG, Zeiss, Creditreform oder Ergo direkt vertrauen auf cobra Software.

Infos unter: <http://www.cobra.de>