

address manager bei Kampfl GbR Immobilien

„Mit dem address manager gestalte ich mir mein CRM selbst.“
Robert Kampfl, Kampfl GbR

address manager – und für jeden die passende Immobilie

Seit 1985 vermittelt, erstellt und vermarktet das Familienunternehmen Kampfl GbR Immobilien im gesamten süddeutschen Raum. Um Synergien zu nutzen, wurde 2001 der Geschäftsbereich Inneneinrichtung mit Acrylglas unter dem Namen „Kampfl – design in transparenz“ gegründet. Ob Immobilienkäufer, -verkäufer, Kunde von „Kampfl-design in transparenz“ oder Informationen zu Objekten, alle Daten werden mit dem combit address manager unter einem Dach verwaltet.

Unternehmen

Ursprünglich als reine Immobilienvermittlung für den süddeutschen Raum von Robert und Johanna Kampfl gegründet, wurden im Lauf der Zeit auch Bauträgerunternehmungen in Kooperation mit Projektfirmen in Bayern und den neuen Bundesländern realisiert.

Mit der Gründung von „Kampfl – design in transparenz“ wurde das Familienunternehmen um den Bereich des exklusiven und eleganten Wohnens mit Acrylglasmöbeln ergänzt. Vor allem Johanna und ihre Tochter Melanie Kampfl betreuen bei letzterem die Kunden aus Deutschland, Frankreich, Österreich und der Schweiz. Darunter befinden sich auch renommierte Hotels wie das fünf Sterne Hotel Bayerpost in München.

Fakten

Organisation:
Kampfl GbR Immobilien



Branche: Immobilien



Standort: Aidenbach

Web: www.kc9.de

Herausforderung: Abbildung komplexer Verflechtungen bei einfacher Bedienbarkeit, vielfältige Auswertungsmöglichkeiten

Lösung: combit address manager

Erfolg: address manager als zentrale Software, mehr Flexibilität, große Zeitersparnis bei Routineaufgaben

Herausforderung

Auf spezielle Kundenwünsche individuell einzugehen, kundenspezifisch zu beraten und schnell zu reagieren, schafft Vertrauen beim Kunden. Und Vertrauen ist die Basis für Erfolg im Immobiliengeschäft. Dafür unerlässlich ist der Einsatz einer professionellen Kontaktmanagementlösung.

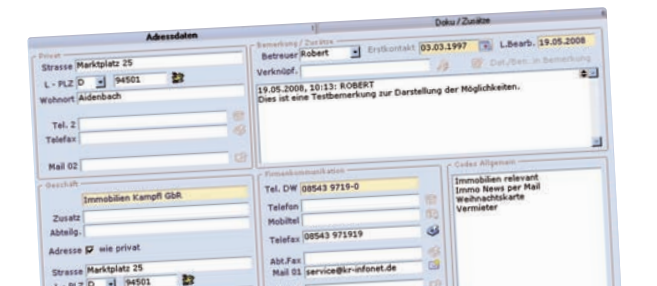
Bei „Kampfl Immobilien“ wird ein Immobilienverkäufer oftmals wieder Kunde für eine neue Immobilie, oder ein Immobilienkunde wird Kunde des Einrichtungsangebots von „Kampfl – design in transparenz“. Manche Klienten werden sogar gleichzeitig als Immobilienkäufer, Immobilienverkäufer und Kunde von Acrylglasmöbeln geführt. Um stets mit nur einem Mausklick über alle Bedürfnisse ihrer Kunden, Objektdetails und bisherige Entwicklungen im Bilde zu sein, entstand die Forderung nach einem leistungsfähigen Kontaktmanagement. Dieses sollte zum einen die komplexen Verflechtungen abbilden können und – als wichtigstes Kriterium – einfach zu bedienen sein und über umfassende Auswertungsmöglichkeiten verfügen. Die Lösung fand sich in dem von combit angebotenen address manager. Heute verwaltet der combit address manager zuverlässig alle Daten aus beiden Geschäftsbereichen in einer Datenbank.

Lösung

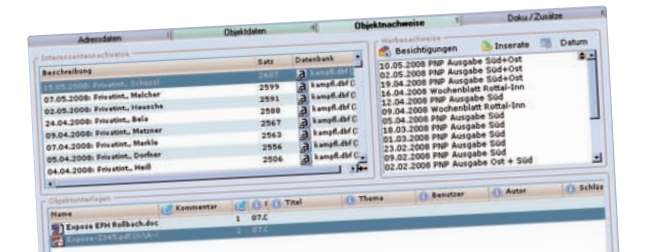
Durch die gebotene Flexibilität hinsichtlich einer optimalen und individuellen Anpassung an die Unternehmensstruktur konnte der combit address manager gegenüber Konkurrenzprodukten überzeugen. Dem erfolgreichen Einzug als zentrale Software bei Kampfl stand nichts mehr im Wege.

Zu Beginn der Einführung wurden die Daten von Immobilienkäufern, Immobilienverkäufern sowie wichtige Informationen zu Immobilienobjekten oder Einrichtungskunden getrennt in verschiedenen Datenbanken verwaltet. Aus Zeit- und Effizienzgründen wurde jedoch im Laufe der Zeit für alle relevanten Daten eine einzige Datenbank im combit address manager angelegt. Bei der späteren Aktualisierung des address manager waren vorherige Bedenken hinsichtlich der Datenübernahme durch einen reibungslosen Datenimport schnell aus dem Weg geräumt. Innerhalb von drei Wochen waren die Daten vollständig importiert und die Benutzeroberfläche in Eigenarbeit von Robert Kampfl komplett angepasst. Um spezielle Auswertungen aus dem Datenbestand zu erhalten und bestimmte Routineaufgaben zu automatisieren, wurden zusätzlich weitere Scripte eingebunden.

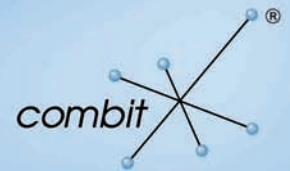
„Der address manager von combit wird bei uns für alles eingesetzt, was irgendwie mit einer Adresse zu tun hat – und das ist quasi alles bei uns“, so Robert Kampfl. Bereits beim Start erinnert der address manager an anstehende Geburtstage und generiert auf Buttonklick eine personalisierte Geburtstags-Mail oder einen Grußbrief. Der mitgelieferte address pick-up und die direkte Unterstützung von Telefon-CDs werden eingesetzt, um im Nu einen neuen Datensatz anzulegen. So ist schon nach wenigen Sekunden eine aktualisierte Datenübersicht möglich. Offene Fragen wie „woher kommt die Adresse“, „durch welche Werbekampagne wurde sie gewonnen“, „gehört sie zu einem bestehenden Datensatz als Nebenadresse“ oder „welchem Betreuer ist sie zugeordnet“, gehören Dank des address manager der Vergangenheit an.



Die Möglichkeit eine Verknüpfung anzulegen, wird genutzt, um zu jeder Zeit mit einem Klick direkt auf den Datensatz des Adressvermittlers zurückzuspringen. Auch die automatische Nachweisführung basiert auf einer Verknüpfung.



Diese bei Immobilienkunden sehr wichtige Funktion ermöglicht es, nur durch Eingabe der Objektnummer automatisch bei dem jeweiligen Objekt- und Interessentendatensatz einen Hinweis mit den wichtigsten Kriterien im Verweisfeld anzulegen. Mit Hilfe des address manager werden für Immobilienverkäufer über Eingabemasken die



Objektdaten zur Verfügung gestellt, die gleichzeitig als Grundlage für die Übernahme auf die eigene Homepage oder externe Immobilienportale dienen.

Diese komplexen Aufgabenstellungen löst der address manager nur mit Hilfe von Nebenadressen und Verweisen und kommt dabei ganz ohne Relationen aus. Frei definierbare Relationen bietet der combit Relationship Manager (cRM), welcher auf dem MS SQL Server oder PostgreSQL basiert. Seine Hauptstärke Flexibilität und die gute Skalierbarkeit seiner Datenbank lassen ihn, wie den combit address manager branchenunabhängig und in nahezu allen Organisationseinheiten zum Einsatz kommen.

Darüber hinaus werden viele der zahlreichen weiteren Funktionen des address manager für die effiziente Bearbeitung täglicher Routineaufgaben verwendet – wie das Schreiben von Einzel- oder Serien-eMails bzw. -Briefen oder das Schreiben von Angeboten, das Festlegen von Terminen und Wiedervorlagen oder das Filtern von Datensätzen. Durch den Abgleich wichtiger Daten zwischen dem address manager und Windows Mobile sind Robert Kampfl und seine Mitarbeiter über Smartphone oder Pocket PC auch vor Ort stets auf dem aktuellen Stand.

Die mit dem integrierten List & Label Designer angelegten Formulare geben ohne große Mühe einen sofortigen Überblick sowohl über die Anzahl der Interessenten für ein Objekt als auch über die Anzahl der bereits durchgeführten Besichtigungen in Bezug auf die jeweiligen Interessenten.

Fazit



Der address manager hat sich seit seiner Einführung vor rund zehn Jahren zur zentralen Software bei „Kampfl Immobilien“ und „Kampfl – design in transparenz“ entwickelt. Eines seiner wichtigsten Merkmale für sein Unternehmen sieht Robert Kampfl in der enormen Flexibilität und somit der Gewissheit, ihn bei Bedarf mit nur wenigen Handgriffen zu erweitern, zu ergänzen oder neuen Anforderungen anpassen zu können. Robert Kampfl zieht folgendes Fazit: „Eine Kontaktmanagement-Software muss sich dem Unternehmen und dessen Abläufen anpassen und nicht umgekehrt. Genau hier leistet der address manager durch seine Anpassungsfähigkeit an die jeweiligen Bedürfnisse optimale Dienste.“

„Alles was mit Adressen zu tun hat, läuft schneller oder einfacher.“

„Die stärkste Stärke des address manager ist die Flexibilität und Anpassungsfähigkeit.“

„Der address manager ist bei uns die zentrale Software; alles andere gruppiert sich um ihn herum.“