



CORPUS SIREO DIGITALISIERT MIT SALESFORCE

Mehr Kundennähe und Geschwindigkeit durch die Sales Cloud als zentrales CRM

CORPUS SIREO hat mit der Einführung von Salesforce.com den Weg in die Digitalisierung eingeschlagen. Die Optimierung der Kundenbeziehung als hochsensibles Gut steht hierbei neben der massiven Flexibilitäts- und Effizienzsteigerung entscheidend im Vordergrund. Kunden von CORPUS SIREO sollen die Zusammenarbeit mit CORPUS SIREO als herausragendes Erlebnis wahrnehmen. Dazu gehört neben der persönlichen Kundenbindung vor allem auch die extrem schnelle Reaktion auf jegliches Anliegen und die sofortige präzise Auskunftsfähigkeit immer und überall. Die bislang eingesetzten, fünf unterschiedlichen CRM-Systeme sollen daher durch eine moderne, zentrale Cloud-Lösung ersetzt werden. T-Systems implementiert die Salesforce Sales Cloud mit den ersten beiden Modulen des Kontaktmanagements und des Acquisition Tools mit übergeordnetem Reporting und Berichtswesen. Der Betrieb erfolgt im Hochsicherheitsrechenzentrum von T-Systems in Frankfurt. CORPUS SIREO wird die Plattform für die Automatisierung weiterer Prozesse, jedoch vorrangig für die gesamtheitliche Entwicklung eines agilen und flexiblen cloud basierten Systems für die Real-Estate Company der Zukunft nutzen. In strategischer Partnerschaft mit der T-Systems und der Telekom Deutschland besteht eine Kooperationsvereinbarung zur Erstellung eines Vermarktungskonzeptes für das Endprodukt mit der Intention der Eruiierung von geeigneten Vertriebskanälen.

AUF EINEN BLICK

- Salesforce Sales Cloud aus der sicheren Cloud von T-Systems
- Neues Kontaktmanagement und Acquisition Tool für alle Mitarbeiter
- Übergreifendes Reporting für schnelle Auswertungen in Echtzeit
- Mobiler Zugriff jederzeit und überall auf das zentrale CRM-System
- Realisierung von Standard- und branchenspezifischen Features
- Digitalisierung aller CRM-Prozesse von Kundenpflege bis Kaufvertrag
- Hohe Arbeitserleichterung dank der Reduktion manueller Tätigkeiten
- Verbesserung der Effizienz in der Zusammenarbeit
- Möglichkeit der Umsatzsteigerung, da mehr Projekte in derselben Zeit zum Erfolg geführt werden können
- Mehr Kundennähe, schnellere Reaktionsfähigkeit auf Kundenanliegen
- Option auf gemeinsame Geschäftsmodelle von CORPUS SIREO und T-Systems durch das Ausschöpfen von Synergien
- Perspektivische Ausweitung der Plattform auf die gesamte Prozesslandschaft von CORPUS SIREO, insbesondere zur Automatisierung der immobilien-spezifischen Abläufe über die gesamte Wertschöpfungskette
- Strategische, exklusive Partnerschaft zwischen T-Systems und CORPUS SIREO bei Vermarktungsaktivitäten für das neue „Real-Estate CRM-System“

DIE REFERENZ IM DETAIL

DER KUNDE. CORPUS SIREO ist ein vielfach ausgezeichnete, multi-disziplinärer Immobiliendienstleister. Das Unternehmen ist als Asset Manager, Wohnprojektentwickler und Immobilienmakler in Deutschland und neun weiteren europäischen Ländern tätig. Es agiert zudem als Co-Investment-Partner für paneuropäische Immobilieninvestments, gehört zu Deutschlands Top10-Maklerhäusern und entwickelt durchschnittlich 500 Wohneinheiten jährlich. CORPUS SIREO beschäftigt rund 515 Mitarbeiter an 11 Standorten in Deutschland und Luxemburg und ist eine eigenständige Business-Unit von Swiss Life Asset Managers (CH). Mit Gesellschaften in der Schweiz, Frankreich und Deutschland managt Swiss Life Asset Managers ein Immobilienvermögen im Wert von insgesamt rund 62,2 Milliarden Euro (Stand: 3/2016). Hierzu zählen neben Investments der Swiss Life Asset Managers Gruppe auch im Kundenauftrag gemanagte direkte und indirekte Immobilienanlagen.

DIE AUFGABE. Um die Vorteile digitalisierter Prozesse auszuschöpfen, prüften CORPUS SIREO und die Digital Division von T-Systems zunächst den Bereich Customer Relationship Management (CRM). Mit den bislang fünf unterschiedlichen, teils stark individualisierten CRM-Systemen kann die Digitalisierung bei CORPUS SIREO keine Fahrt aufnehmen. Die Bearbeitung und Erfassung des Eingangs von Objektangeboten und die Betreuung von Investitionsprofilen (Acquisition-Prozess) erfolgen manuell in einer Interims-Excel-Lösung. Hoher manueller Aufwand entsteht bei der Bearbeitung, Pflege und Synchronisierung von Kontaktdaten und vertriebsrelevanten Informationen. CORPUS SIREO möchte auch über mobilisierte Sales-Aktivitäten schnellere Ergebnisse erzielen. Neben dem Kontaktmanagement für Tätigkeiten rund um Immobilienverkäufe fokussiert CORPUS SIREO ein Tool für ihre Akquisitionen. Zeit ist immer ein strategischer Wettbewerbsvorteil. Eine Modernisierung hin zu einem zentralen Softwaretool soll das Problem lösen – mit State-of-the-Art-Standard-Funktionalitäten auf hohem Niveau, kombiniert mit immobilien-spezifischen Features.

DIE LÖSUNG. Nach eingehender Innovationsberatung fiel Ende 2015 die Wahl auf die Sales Cloud von Salesforce mit T-Systems als Partner für die Implementierung, Migration und den Betrieb im hochsicheren, den europäischen Security-Standards der Deutschen Telekom entsprechenden Rechenzentrum von T-Systems in Frankfurt. Die Sales Cloud löst die bisherigen CRM-Systeme ab. Unmittelbar umgesetzt werden das Kontaktmanagement und Acquisition Tool mit übergeordnetem Reporting und Berichtswesen. Im Kontaktmanagement werden die Adressdaten und Profile von Kontakten und Konten verwaltet – hierzu gehören auch die Investorenprofile. Außerdem bildet es die Vertriebsaktivitäten ab. Das Kontaktmanagement dient der Auswertung aller durch den Kundenkontakt gewonnenen Informationen sowie zur Unterstützung der Kundenbetreuung und Dokumentation. Ob Datenherkunft, Kontaktpflege oder Aktivitätenverfolgung, alle wichtigen Funktionen sind hochverfügbar. Das Acquisition Tool übernimmt die Vorkennntnis- und Relevanzprüfung

wie auch die Zuordnung von Immobilien auf Investoren. Sales und Client Manager von CORPUS SIREO managen mit dem Acquisition Tool die Objekt-Angebote schnell und effizient. Mehrere Manager können gleichzeitig im System arbeiten. Sie bekommen aktuelle Informationen in Echtzeit angezeigt. Neben der Salesforce-Applikation vereinfachen zusätzliche Tools wie „Salesforce for Outlook“, eine Mobile App und ein Visitenkartenscanner viele Abläufe. Die Plattform wird perspektivisch auf die gesamte Prozesslandschaft von CORPUS SIREO ausgeweitet. Damit ergibt sich eine Automatisierung der immobilien-spezifischen Abläufe über die gesamte Wertschöpfungskette.

DER KUNDENNUTZEN. CORPUS SIREO profitiert dank der zentralen, einheitlichen Cloud-Lösung vom 360°-Blick – auch mobil – auf alle Kunden- und Objektinformationen in Echtzeit. Dies verkürzt die Reaktionszeit auf An- und Verkaufsaktivitäten und verhilft zu schnelleren Abschlüssen. Mehr Leads in der Pipeline können gleichzeitig, duplettenfrei und ohne redundante Arbeit zum Erfolg geführt werden. Auch Doppelprovisionierungen gehören der Vergangenheit an. Die höhere Schlagkraft führt zu entsprechender Umsatzsteigerung. Die schnell abrufbaren Reports und Vertriebsprognosen erhöhen die Planungssicherheit für CORPUS SIREO. Synergien entstehen insbesondere auch durch das neu entstandene „Real-Estate CRM-System“, das in exklusiver Partnerschaft zwischen T-Systems und CORPUS SIREO vermarktet werden kann. Laut der Erfahrung von Salesforce-Kunden können mit der Sales Cloud 36% höhere Vertriebsproduktivität, 45% höhere Prognosegenauigkeit und 28% mehr Umsatz gegenüber der bisherigen Lösungen erzielt werden.

„Mit der ‚Salesforce Sales Cloud‘ und gemeinsam mit unserem strategischen Partner T-Systems haben wir einen ersten wichtigen Meilenstein erreicht, um CORPUS SIREO in das digitale Zeitalter zu führen. Wachstum und Expansion basieren immer auf kompromissloser Kundennähe – und genau das erreichen wir mit dieser einheitlichen, zentralen Lösung. Die Wettbewerbsvorteile bleiben durch die äußerst flexible Plattform erhalten, welche es uns ermöglicht, die individuellsten, auf den jeweiligen Kunden und die Branche zugeschnittenen Prozesse einfach und schnell abzubilden. Mit diesem Vorgehen ist gewährleistet, dass die angestrebte Digitalisierungsstrategie von CORPUS SIREO perspektivisch optimal umgesetzt werden kann.“

Ralph Günther, ehem. CEO, CORPUS SIREO Holding GmbH

CORPUS SIREO REAL ESTATE

Member of Swiss Life Asset Managers

KONTAKT

T-Systems International GmbH
Hahnstraße 43d
60528 Frankfurt am Main
E-Mail: referenzen@t-systems.com
Internet: www.t-systems.com

HERAUSGEBER

T-Systems International GmbH
Marketing
Hahnstraße 43d
60528 Frankfurt am Main
Deutschland