

Vor über 16 Jahren legt Gründer Michael Peter mit der Sanierung erster denkmalgeschützter Immobilien den Grundstein für die in der Metropolregion Nürnberg tätige Unternehmensgruppe. Nach wie vor ist neben exklusivem Neubau das Revitalisieren besonders erhaltenswerter Altbauten ein Schwerpunkt des Unternehmens. Damit bietet die P&P Gruppe Bayern hochwertige Immobilien sowohl für Kapitalanleger als auch für Eigennutzer. Die Vertriebsarbeit sowie die Verwaltung von Bauvorhaben und Objekten wird von cobra CRM PLUS unterstützt.

Keine Abteilung mehr ohne CRM

Bereits im Jahr 2003 fällt die Entscheidung der damaligen Geschäftsführung auf die CRM-Software aus dem Hause cobra. Man wollte Struktur und Transparenz in die Vertriebsarbeit bringen und gleichzeitig die steigende Anzahl an Kunden, Interessenten und Geschäftspartnern in einer übersichtlichen Datenbank systematisch und immer griffbereit verwalten. Nach einigen Jahren des mehr oder weniger „fundamentalen“ Einsatzes der cobra Software wurde durch das cobra Partnerunternehmen eXe GmbH aus Mönchengladbach eine komplette Restrukturierung und Erneuerung des Systems angesteuert. Mittlerweile wird cobra CRM PLUS als führendes System in fast allen Abteilungen der P&P Gruppe eingesetzt. Geschäftsführung, Vertrieb, Buchhaltung, Marketing, Bauleitung, Projektmanagement und Facilitymanagement arbeiten täglich mit cobra.

cobra verknüpft Bauvorhaben und Adressen

„Nach genauer Beleuchtung der Abläufe und Zusammenhänge sowie dem Informations-

bedarf verschiedener Abteilungen im Unternehmen war uns schnell klar, dass wir einen zentralen Datenpool für alle Informationen schaffen mussten“, so Martina Labuhn vom betreuenden cobra Partnerunternehmen eXe GmbH. Sowohl für Interessenten, Käufer und Nachunternehmer als auch für Bauvorhaben waren unterschiedliche Datenbanken und Excellisten vorhanden. Damit waren nicht nur Adressdaten sondern auch Bauvorhaben teilweise doppelt und dreifach verwaltet. Zunächst wurden deshalb alle Adressdaten in eine cobra Datenbank zusammengeführt. Zusatztabelle, z.B. für Vermittlertermine, verknüpfte Bauvorhaben, Zeiterfassung, Kundenschutzhistorie und viele weitere Informationen, stellen dabei sicher, dass alle relevanten Daten für die verschiedenen Abteilungen einen festen Platz in der cobra-Datenbank besitzen.

Die Besonderheit lag nun aber in der Verknüpfung dieser bestens strukturierten Adressdaten mit den Bauobjekten der P&P Gruppe. Eine weitere Datenbank, speziell für Bauobjekte und -vorhaben, wurde eingerichtet und mit der Adressdatenbank verknüpft.

cobra erfolgreich im Einsatz bei:



P&P Gruppe Bayern
Isaak-Loewi-Straße 11
90763 Fürth
www.pp-gruppe.de



„Mit cobra wird der komplette Vorgang zu unseren Bauvorhaben abgebildet. Vom Kauf über den Umbau bis hin zur Abrechnung und zum Mangelmanagement.“

Matthias Franke
Kaufmännischer Leiter
P&P Gruppe Bayern

Im Überblick

Das Unternehmen:

Die P&P Gruppe Bayern wurde 1995 gegründet und gilt in der Metropolregion Nürnberg heute als Spezialist für Baudenkmal-Sanierung und exklusive Neubauprojekte.

Eingesetzte Lösung:

cobra CRM PLUS

Anzahl Anwender: 61

Einsatzbereich:

Geschäftsführung, Vertrieb, Buchhaltung, Marketing, Bauleitung, Projektmanagement, Facilitymanagement

Betreuender cobra Partner:



eXe GmbH

Dahlener Straße 570
41239 Mönchengladbach
Tel. 02166 13094-0
Fax 02166 13094-13
info@exegmbh.de
www.exegmbh.de



Das Verknüpfen der Datenbanken hat nun zur Folge, dass ein Wechsel zwischen den beiden Informationsquellen nicht mehr notwendig ist. Die Anwender können damit alle benötigten Informationen aus der Bauvorhaben-Datenbank direkt aus der Adressdatenbank ansteuern sowie Änderungen an Bauvorhaben vornehmen.

Damit liegen neben den Bauvorhaben auch alle 42.000 verwalteten Adressen für jeden Mitarbeiter im direkten Zugriff. Über die vielfältige Suche wird der richtige Kunde, Interessent oder Nachunternehmer in cobra schnell gefunden. Und nicht nur die Adresse, sondern auch die Kontakthistorie und viele andere Details sind damit sofort verfügbar. „Für unseren Vertrieb ist beim Anruf eines Kunden gleich klar, welche Objekte dieser bereits gekauft hat, ob er sich für neue Objekte interessiert oder ob Probleme aufgetreten sind, die es zu lösen gilt. Das ist ein echter Vorteil im Gespräch, weil sich unsere Kunden damit rundum gut und persönlich betreut fühlen.“ erzählt Matthias Franke, Prokurist und Leiter der kaufmännischen Objektbetreuung.

Mangelmanagement. Auch das ist drin!

In einem eigens von cobra Partner eXe GmbH entwickelten „Mangelmanager“ werden alle

Mängel an Bauvorhaben inklusive Fristverwaltung und Mangeldokumente verwaltet. Auch in diesem Bereich wurden die Abläufe und Zusammenhänge bei P&P bestens in cobra eingebettet. Wird bei den Arbeiten eines bestimmten Nachunternehmers ein Mangel bei einem Bauvorhaben festgestellt, wird dieser Nachunternehmer automatisch in den Mangelmanager überführt, mit dem z.B. ein entsprechendes Mangelschreiben eingesteuert wird.

cobra CRM PLUS lässt keine Fragen offen

Mit den vielfältigen Funktionen in cobra hat das P&P Vertriebsteam seine Interessenten über einen längeren Zeitraum im Blick. Dabei geht dem Team keine Chance verloren. Aber auch Fragen zum Vertriebsprozess werden für das Management mit cobra durch die Transparenz und Auswertbarkeit der Daten greifbar. So gibt cobra auch Aufschluss über die Projektdurchlaufzeiten, also die Zeitspanne, bis ein Interessent zum Käufer wird. Besonders für das Marketing interessant zeigt sich die detaillierte Leadquellenanalyse, die klar beantwortet, wie Interessenten auf das Unternehmen aufmerksam wurden. So stellt das Marketingteam fest, welche Maßnahmen besonders erfolgreich waren. Von der Veran-

staltung über das Mailing bis hin zur Anzeige: Kosten und Ergebnis sind auswertbar und bilden die Grundlage für die perfekte Planung in der Zukunft.

Zusätzliche Funktionen für Vertrieb und Nachunternehmer- management

Die Verwaltung von Kunden- und Vermittlerschutz mit zugehörigen Fristen und Provisionsansprüchen löst cobra mit einer speziell entwickelten Applikation ebenso wie die Organisation von Nachunternehmern. Und noch ein weiterer Punkt führt zur Vereinfachung der komplexen Abläufe bei P&P: Aus dem Internetportal des Kunden, in dem sich Interessenten für Bauvorhaben eintragen können, werden die Adressdaten direkt in cobra zur weiteren Bearbeitung im Vertrieb übernommen.

Das Projekt bei P&P ist abgeschlossen, soll aber mit den Ideen des Kunden weiter wachsen. So wird derzeit über die Anbindung eines professionellen Dokumentenmanagementsystems nachgedacht, das die Verfügbarkeit von Dokumenten aus allen Unternehmensbereichen direkt aus cobra vereinfacht.