

ADEON Gruppe München



München &
Umgebung



3 Mitarbeiter



Seit 2017 tätig



Leistungsspektrum

- Entwicklung von hochwertigen Immobilien
- Management von Immobilien

reINVENT

- Vermarktung
- Bemusterung
- Sonderwünsche
- Käufer- und Einheiten
- Projektmanagement

Funktionen:

- Digitales Exposé
- Ausstattungskatalog
- 3D-Wohnkonfigurator
- Sonderwunsch-Vorlagen
- Machbarkeitsprüfung
- Angebotserstellung
- Digitale Unterschrift
- Projektraum
- Planverwaltung
- Auswertungen & Reports

Case Study

Wie „Lean-Customer Management“ ein Wettbewerbsvorteil wird

reINVENT ist Ihre Lösung für ein schlankes und erfolgreiches Käufermanagement

Die ADEON Gruppe ist ein Immobilienunternehmen mit Wurzeln in der Bauträgerfamilie Hoffmann, welche seit über 30 Jahren in München und Umgebung qualitativ hochwertige und architektonisch anspruchsvolle Objekte entwickelt. Auch ADEONs Anspruch ist geprägt von Effizienz und Kundenfokus.

► *Die Herausforderung: Vermarktung aktueller Objekte und Käufermanagement*

Die ADEON Gruppe benötigt eine Plattform zur Darstellung der sich zurzeit im Vertrieb befindlichen Objekte für Interessent*innen sowie eine Übersicht für ihre Partner*innen, wie Finanzierer*innen und Makler*innen. Um dem professionellen Anspruch der Gruppe gegenüber Kund*innen und Investor*innen gerecht zu werden, müssen die aktuellen Informationen zu den Projekten in Echtzeit verfügbar sein.

Die mögliche Alternative war es, eigene Projektwebsites zu erstellen. Dafür hätte eine externe Online Marketing Agentur beauftragt werden müssen. Allerdings hätten Änderungen dadurch nicht schnell und einfach selbst vorgenommen werden können, sondern hätten an die beauftragte Firma kommuniziert werden müssen.

Ein weiteres Problem: nicht nur die Darstellung der Projekte, sondern auch die Abwicklung des Erwerbmanagements muss vereinfacht werden, um die schlanke Unternehmensstruktur beibehalten zu können.

Herr Robert Hoffmann, Chief Strategy Officer (CSO) der ADEON Gruppe, musste sich daher um eine effiziente, skalierbare und einfach zu handhabende Lösung kümmern, um das weitere Wachstum der ADEON Gruppe mit einer innovativen, digitalen Lösung zu unterstützen.



***“Durch reINVENT
heben wir uns
gegenüber Kunden
und Partnern deutlich
von unseren
Mitbewerbern ab.”***

Robert Hoffmann,
Chief Strategy Officer

Vorteile je Projekt mit reINVENT



Signifikante
Verbesserung der
Verkaufsraten



Automatisierung
ersetzt den
Personalbedarf



Reduzierte Betreu-
ungsintensität
durch Selfservice

Vor allem eine optisch ansprechende Darstellung sowie eine intuitive Handhabung des Tool-Sets für Interessent*innen, Kund*innen als auch Geschäftspartner*innen war ein entscheidendes Kriterium, um die Innovationskraft des Unternehmens hervorzuheben und die aufgebauten Markenidentität zu unterstreichen.

► ***Das Ziel: Effizientes Erwerbermanagement***

Durch eine Analyse des Status Quo und einem Abgleich mit der langfristigen Unternehmensstrategie wurden die Weichen für die Suche nach einer neuen Lösung gestellt, mit dem Ziel, den Kommunikationsaufwand mit Partner*innen und Erwerber*innen nach dem Lean-Prinzip zu optimieren.

► ***Die Lösung: ein individualisierbares und intuitives Erwerbermanagement***

Nach einer intensiven Marktrecherche wurde die ADEON Gruppe über Soziale Medien auf die Software reINVENT aufmerksam. Sie waren schnell überzeugt von der durchdachten und funktions-tüchtigen Plattform.

Selbst Anmerkungen zur weiteren Softwareentwicklung wurden schon früh im Vertriebsprozess aufgenommen, um der ADEON Gruppe, sowie dem bestehenden Kundenstamm, mit neuen Funktionen das Tagesgeschäft weiter zu erleichtern.

„Mit diesem kundenfokussierten Ansatz hat uns reINVENT von Anfang an als Partner überzeugt, der unsere Bedürfnisse ernst nimmt und sich einer langfristig erfolgreichen Partnerschaft verschrieben hat“, so Robert Hoffmann.

► ***Das Ergebnis: Digitale Prozesse, schnellere Vertriebszyklen und höhere Abschlussraten***

Zusammen mit reINVENT hat die ADEON Gruppe in kürzester Zeit ihr Erwerbermanagement digitalisiert und konnte sich durch die neuen Automatisierungen und Standardisierungen im Vertriebsprozess dem eigentlichen Kerngeschäft, nämlich der Immobilienentwicklung, zuwenden.



“Mit reINVENT verzeichnen wir deutliche Zeiteinsparungen - sowohl im Partner- als auch im Käufermanagement“

Robert Hoffmann,
Chief Strategy Officer

re

Mehr Zeit.
Weniger Fehler.
Zufriedene Käufer.

reINVENT innovation GmbH
Mandlstr. 14
80802 München
+49 (0)89 2152 93010
info@re-invent.de
www.re-invent.de

So spart sich die ADEON Gruppe jede Woche wertvolle Zeit in der Kommunikation mit den Interessent*innen und Partner*innen. Zusätzlich verzeichnet der Vertrieb eine höhere Abschlussrate der Erwerber*innen sowie verkürzte Vertriebszeiten von Erstkontakt bis zum Notartermin. Darüber hinaus schätzen die Partner*innen der ADEON Gruppe den einfachen Zugang zu reINVENT, mit dem sie sich über den aktuellen Stand der Projekte informieren können.

Dadurch verschlankt die ADEON Gruppe ebenfalls die Kommunikation mit ihren Partner*innen und ist mithilfe der Digitalisierung langfristig optimal für die wachsenden Herausforderungen der Bauindustrie in den kommenden Jahren aufgestellt.

Über reINVENT

reINVENT bietet Bauträger*innen und Projektentwickler*innen eine digitale Cloud-Lösung für erfolgreiches Käufer- und Projektmanagement – von Vermarktung, über Bemusterung und Sonderwünsche bis zur Übergabe. Sie können mit Ihrem Account sofort und von überall aus loslegen – ohne Installation. Gerne unterstützt Sie unser einzigartiger Kundenservice bei der Implementierung und der Nutzung von reINVENT.

reINVENT reduziert die benötigte Zeit für das Käufermanagement um bis zu 15 Arbeitsstunden pro Wohneinheit. Gleichzeitig werden der Sonderwunsch-Prozess um bis zu 70% verkürzt und Fehler in der Ausführung drastisch reduziert. Durch das visuelle Käuferportal, ansprechende 3D-Ansichten und die Möglichkeiten zur Mitgestaltung steht dem Ziel von 100% zufriedenen Käufer*innen nichts im Wege.

Jetzt Demo vereinbaren

