



Bad Tölz



Seit 2002



Immobilienentwicklung
und -vertrieb

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

Ein maximiertes Kundenerlebnis bei minimierter Betreuungsintensität

reINVENT bietet eine vollumfängliche Lösung zur Erwerberbetreuung

ADLWARTH Immobilien bringt langjährige Tradition und zeitgemäßes, ästhetisches Bauen zusammen. Nach seiner Lehre als Zimmermann im Traditionsbetrieb Harbeck gründete Siegfried Adlwarth 2002 die ADLWARTH Vertriebs GmbH & Co. KG. Seitdem hat sich das Unternehmen weit entwickelt: heute sind neben Vertrieb auch Neubauprojekte und Sanierungen im Fokus.

Beim Thema Werte steht stets der Kunde im Mittelpunkt. Als regionales Immobilienunternehmen wird ADLWARTH für die private Atmosphäre geschätzt. Die Firmenwerte Ästhetik und Idealismus unterstreichen die Kundennähe. Daher ist es für ADLWARTH eine Herzensangelegenheit das Kundenerlebnis so angenehm und professionell wie möglich zu organisieren.

► **Die Herausforderung: Zunehmende Betreuungsintensität und wachsende Kundenansprüche**

ADLWARTHs Wettbewerbsvorteile Kundenfokus und ein hoher Grad an Individualität führten mit wachsender Firmengröße, steigender Projekt- und Wohnungszahlen und zunehmend ausgefalleneren Kundenwünschen zu einer stark angestiegenen Betreuungsintensität.

Die fachgerechte Bearbeitung von Sonderwunschanfragen ist zeit- und ressourcenintensiv. Neben den steigenden architektonischen Ansprüchen ergibt sich auch ein höherer Verwaltungsaufwand. Insbesondere bei individuell bemusterten Immobilien mit einer großen Auswahl an Produkten und Kombinationsmöglichkeiten wird die Übersichtlichkeit für alle Baubeteiligten beeinträchtigt. Dadurch wurden die Mitarbeiter*innen so stark für die Bearbeitung der Kundenfragen, -wünsche und organisatorischen Tätigkeiten vereinnahmt, sodass die stetig steigende Auftragslage nur noch mit weiteren Kolleg*innen zu schaffen war.



„Unsere Mitarbeiter können mit reINVENT ihre Zeit effizienter nutzen und so ihren Fokus voll und ganz auf den Kunden richten.“

Alexander Dodell,
Prokurist

Vorteile mit reINVENT



100% Kunden-
zufriedenheit



Zeitersparnis im
Sonderwunsch-
Prozess



Effiziente digitale
Prozesse

Angesichts dieser Herausforderungen können die bekannten Möglichkeiten an ihre Grenzen stoßen – innovative und digitale Lösungsmöglichkeiten sind gefragt.

► **Das Ziel: Sicherstellung eines professionellen Erwerbermanagements bei gleichbleibenden Personalzahlen**

Daher hat ADLWARTH sich dazu entschlossen die kundenbezogenen Prozesse zu digitalisieren, um der zunehmenden Betreuungsintensität gerecht zu werden. Dabei sollte aber das Leitbild des Traditionsunternehmens nicht aus den Augen verloren werden: „Ein professionelles und individuell gestaltbares Erwerbermanagement welches die ganzheitliche Betreuung der Erwerber*innen abdeckt“. Gleichzeitig sollten die bestehenden Prozesse effizienter gestaltet werden, um den wachsenden Anforderungen mit gleichbleibendem Personal gerecht zu werden um unausgeschöpftes Digitalisierungspotenzial zu realisieren.

► **Die Lösung: Digitale Abbildung des Vertriebs und des Bemusterungsprozesses**

Die Einführung der reINVENT Plattform brachte zahlreiche Erleichterungen für die Mitarbeiter*innen von ADLWARTH mit sich: Nach einer Analyse der bestehenden Prozesse wurde die reINVENT Plattform gemeinsam aufgesetzt, wodurch sich früh eine hohe Adaptionrate einstellte.

Durch die intuitive Benutzeroberfläche sparen die Mitarbeiter*innen vom ersten Tag an, speziell bei repetitiven Aufgaben, wertvolle Zeit ein. Zusätzlich sorgt der effiziente Datenaustausch mit den Erwerber*innen, Gewerken und Nachunternehmern über die Plattform für eine schnellere Kommunikation zwischen den verschiedenen Projektbeteiligten.

Auch lieferte reINVENT weitere Vorteile während der Corona Kontaktbeschränkungen – die reINVENT Plattform ermöglicht den Kund*innen eine möglichst realistische Bemusterung von Zuhause aus durchzuführen. So konnte die Anzahl von persönlichen Treffen minimiert und das Käufererlebnis im Wohnungskaufprozess verbessert werden.

reINVENT



ADLWARTH
IMMOBILIEN

„Mit reINVENT können wir die Sonderwünsche unserer Käufer einfach und schnell abwickeln – Kundenzufriedenheit ist also garantiert.“

Alexander Dodell,
Prokurist

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

► **Das Ergebnis: Zufriedene Erwerber und eine professionelle Bemusterung sowie Betreuung**

Die Resonanz der Erwerber auf die digitale Bemusterung: „Durch ein elegantes und einfach zu bedienendes Portal wird das Erlebnis eines Wohnungskaufes noch einzigartiger“. Auch für ADLWARTH hat sich die Einführung von reINVENT gelohnt: Innerhalb weniger Monate konnte der Umsatz mit weniger Personal gesteigert werden und eine größere Zahl an Projekten ist jetzt parallel möglich. Ebenso hat die Benutzung von reINVENT interne Prozesse transparenter, schneller und unkomplizierter gemacht, sodass der Fokus wieder vollständig auf das bestmögliche Käufererlebnis gelegt werden konnte.

Über reINVENT

reINVENT bietet Bauträger*innen und Projektentwickler*innen eine digitale Cloud-Lösung für erfolgreiches Käufer- und Projekt-management – 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

