



VDM und ImmobilienScout24 setzen Maßstäbe in der Maklerbranche

Mitgliederverwaltung und Online-Immobilienmarktplatz auf Basis der myfactory.BusinessWorld

Innovativer Dienstleister und serviceorientierter Interessenvertreter für seine rund 2.500 Mitglieder zu sein - das ist der Anspruch, den der Verband Deutscher Makler (VDM) an sich stellt. Modernes Verbandsmanagement und attraktive Services für Mitgliedsunternehmen setzen heute auch für einen Verband in der Immobilienbranche eine leistungsstarke Software voraus. Wie der VDM in Kooperation mit dem Branchenführer ImmobilienScout24 neue Maßstäbe gesetzt hat, und welche Rolle die myfactory.BusinessWorld dabei spielt, lesen Sie hier.

DIE HERAUSFORDERUNG: ▶

Wer aufhört, besser werden zu wollen, hat aufgehört, gut zu sein. Dieser Maxime unbekannter Herkunft folgend, sah sich der VDM Mitte des Jahres 2003 Handlungs- und Veränderungsbedarf in diversen Bereichen gegenüber. „Die Tätigkeit des Verbandes orientiert sich strikt an den Interessen unserer Mitglieder“, so VDM-Bundesgeschäftsführer Sven R. Johns. „Daher sind wir permanent bestrebt, unsere Serviceleistungen für die Mitglieder zu optimieren und die erforderliche Administration des Verbandes mit der größtmöglichen Effizienz und so ressourcensparend wie möglich durchzuführen.“ Neben einer organisatorischen Straffung der Verbandsstruktur hatte sich der Bundesvorstand auch eine für die Mitglieder attraktive Erweiterung des Dienstleistungsangebotes auf die Fahnen geschrieben.



Sven R. Johns, Bundesgeschäftsführer VDM: „Der modulare Aufbau und die darin begründete Flexibilität der myfactory.BusinessWorld waren bei unserer Entscheidung ein ganz zentrales Auswahlkriterium.“

Da sich das Medium Internet längst auch als Vertriebskanal für Immobilien etabliert hat und zunehmend an Bedeutung gewinnt und eine leistungsfähige EDV bei der effizienten Administration eines modernen Verbandes der Größenordnung des VDM heute ebenfalls unverzichtbar ist, lag es auf der Hand, dass die Umsetzung der genannten Vorhaben mit der Einführung einer modernen, internetfähigen Software einhergehen musste.



Harald Blumenauer, Projektleiter ImmobilienScout24: „Stabilität und Zuverlässigkeit haben für uns hohe Priorität. Diese Kriterien sind bei diesem Projekt vorbildlich erfüllt worden.“

So sollte der Internet-Immobilienmarktplatz des VDM zum einen auf eine neue, zukunftsfähige technologische Basis gestellt werden. In Sachen Mehrwertdienste für die Mitglieder konnte der VDM zum anderen mit ImmobilienScout24, dem Marktführer unter den Immobilienmarktplätzen im deutschsprachigen Internet, einen starken Kooperationspartner gewinnen. Vereinbart wurde, dass die VDM-Mitgliedsunternehmen ihre Angebote nicht nur in den VDM-eigenen Immobilien-Internetmarktplatz einstellen können. Zusätzlich sollte wahlweise die Möglichkeit bestehen, diese Angebote ohne zusätzlichen technischen Aufwand für die Mitglieder auch auf dem Online-Marktplatz von ImmobilienScout24 zu inserieren.

Für den Bereich der Mitglieder- und Verbandsverwaltung sollte gleichzeitig an Stelle der bis dahin genutzten semi-professionellen Software mit einigen Insellösungen eine moderne, innovative und den spezifischen Anforderungen eines Verbandes gerecht werdende Softwaregesamtlösung eingeführt werden. Kernanforderung des VDM in diesem Bereich war die Möglichkeit, auf einen zentralen Bestand an Mitgliederdaten von mehreren Stellen - nämlich von der Bundesgeschäftsstelle und den Regionalverbänden - zugreifen zu können und diese eine zentrale Datenbank auch dezentral aus den verschiedenen Geschäftsstellen pflegen zu können.



DIE AUSWAHL:

In einem sorgfältigen Auswahlverfahren entschieden sich der VDM und sein Kooperationspartner ImmobilienScout24, der insbesondere im Teilprojekt Online-Immobilienmarktplatz maßgeblich seine große Erfahrung und Kompetenz in die Projektplanung einbrachte, unter drei Anbietern für ein Projektteam aus der ORGAREVI GmbH aus Hannover für die Mitgliederverwaltung und der Firma nlba aus Fürth für das Teilprojekt Portal. Beide Unternehmen sind Partner der myfactory Software GmbH und bieten in ihren jeweiligen Spezialgebieten spezifische Standardapplikationen mit ausgefeilten Zusatzmodulen an, die auf dem Framework myfactory.BusinessWorld der myfactory Software GmbH basieren.

„Die ORGAREVI ist ein etabliertes Unternehmen mit 30 Jahren Marktpräsenz und großer Expertise und Erfahrung im Bereich Softwareanwendungen im Verbandsbereich. ORGAREVI hat seine Standardlösung mit zahlreichen verbandsspezifischen Zusatzmodulen von Beginn an sehr professionell und überzeugend präsentiert und ist im Bereich Softwarelösungen für Verbände nahezu ein natürlicher Partner“, erläutert Sven R. Johns eines seiner Entscheidungsmotive.

Harald Blumenauer, projektverantwortlich auf Seiten von ImmobilienScout24, fügt hinzu: „Auch für den Bereich Implementierung des Immobilienmarktplatzes auf Basis der ImmobilienScout24-Technik haben wir nach ausgewiesenen Experten gesucht. Mit der Firma nlba, Developer Partner der myfactory Software, hat ORGAREVI einen überzeugenden, hochspezialisierten Projektpartner präsentiert, für den wir uns gerne entschieden haben.“



Alexander Voggenauer,
Prokurist der nlba.

Beide Unternehmen, so die Entscheidungsträger unisono weiter, hätten für ihre jeweiligen Teilbereiche etablierte, spezifische Standardapplikationen auf Basis der myfactory.BusinessWorld anbieten können, die eine kompetente, schnelle, sichere und zuverlässige Umsetzung der gestellten Anforderungen versprochen.

„Bei unserer Entscheidung war der modulare Aufbau und die darin begründete Flexibilität der myfactory.BusinessWorld, der schrittweise Erweiterungen der Funktionalitäten jederzeit erlaubt, ein ganz zentrales Auswahlkriterium“ betont Sven R. Johns. „So konnten wir exakt die Funktionalitäten einkaufen, die wir auch tatsächlich benötigen und können genau dann und dort erweitern, wann und wo es erforderlich wird.“ Die Tatsache, dass viele der geforderten Funktionen bereits standardmäßig abgedeckt gewesen seien, habe ebenfalls eine Begrenzung der Projektkosten versprochen. „Auch unsere wichtige Anforderung, einen zentralen Datenbestand dezentral pflegen zu können, war durch die ASP-Fähigkeit der Software erfüllt.“

DIE UMSETZUNG:

Nach Auswahl der Projektpartner ORGAREVI und nlba im Oktober 2003 wurde Anfang November der Projektplan verabschiedet und die Implementierung der Software mit allen erforderlichen Anpassungen in Angriff genommen. Und diese wurde in bemerkenswert kurzer Zeit abgeschlossen. Bereits am 9. Februar 2004 gingen die Mitgliederverwaltung, eine umfangreiche Maklerdatenbank sowie der Immobilienmarktplatz online.

Möglich wurde diese für ein Projekt dieser Größenordnung sehr zügige Realisierung in erster Linie durch die vorhandenen Standardlösungen der ORGAREVI für die Mitgliederverwaltung in Verbänden sowie der nlba für das Front-End des Immobilienmarktplatzes. Hinzu kamen eine stringente Projektplanung sowie eine vertrauensvolle



und enge Zusammenarbeit aller Projektbeteiligten. So ergänzten sich die Tandems VDM/ORGAREVI für die Mitgliederverwaltung sowie ImmobilienScout24/nlba für das Teilprojekt Portal zu einem reibungslos funktionierenden Quartett für das Gesamtprojekt.

DAS ERGEBNIS:

Die Umstellung auf die neue Software erfolgte technologisch problemlos ohne jeden Ausfall und das System läuft seitdem äußerst stabil und zuverlässig. „Bei einer Anzahl von 82 Millionen Page Impressions pro Monat auf unserem Portal www.immobilienscout24.de bedarf es keiner großen Vorstellungskraft, was auch nur kurzfristige Systemausfälle für uns bedeuten würden“, betont Harald Blumenauer. „Stabilität und Zuverlässigkeit haben daher für uns hohe Priorität. Diese Kriterien sind bei dem VDM-Immobilienmarktplatz vorbildlich erfüllt worden.“



Harry Stodal, Prokurist der ORGAREVI

VDM-Bundesgeschäftsführer Sven R. Johns: „Durch die Kooperation mit ImmobilienScout24 und die Einführung der neuen Software machen wir unseren Mitgliedsunternehmen in der eigenen VDM-Immobilien Datenbank bewährte und erfolgreiche Kommunikationswege mit Kunden zugänglich. Darüber hinaus wird die große Nachfrage bei ImmobilienScout24 mit dem entsprechenden Angebot unserer VDM-Makler zusammengeführt. Davon profitieren unsere Mitglieder in Form von quantitativ und qualitativ gesteigerten Geschäftsanfragen.“

Ein weiterer entscheidender Vorteil sei, dass dank der Vernetzung der gesamten Softwarearchitektur und einem zentralen hinterlegten Datenbestand die einzelnen Bereiche gegenseitig voneinander profitieren. So liege es auf der Hand, dass Mitglieder, die ihre Angebote in den Immobilienmarktplatz einstellen, naturgemäß ein hohes Eigeninteresse zum Beispiel an der Richtigkeit und Qualität der Daten zu ihrem eigenen Unternehmen haben. Davon profitiere man wiederum enorm im Bereich der Mitgliederverwaltung, da die Qualität und Aktualität des Mitgliederdatenbestandes so quasi automatisch hoch gehalten werde. Im Resultat könnten so die Mitglieder weitaus zielgenauer mit für sie relevanten Informationen versorgt werden und die Zahl der Irr- und Rückläufer bei Aussendungen sinke signifikant. Insgesamt gelte, je hochwertiger die Qualität der verfügbaren Daten sei, desto hochwertigere Dienstleistungen können die VDM-Geschäftsstellen für die Mitglieder erbringen.

„Es war unsere übergeordnete Zielsetzung, mit der Softwareumstellung eine eigen- und fremdbefriedigende Lösung zu installieren. Diese Zielsetzung betrachten wir als erfüllt“, resümiert Sven R. Johns. „Die Resonanz unserer Mitglieder, die in den dazu freigegebenen Bereichen ihre Daten heute selbständig pflegen können, ist ganz überwiegend positiv. Mit dem Immobilienmarktplatz bieten wir darüber hinaus einen echten Mehrwert. Für die Mitarbeiter in den VDM-Geschäftsstellen bringt das neue System deutliche Erleichterungen mit sich, so dass wir unsere Arbeit zum Nutzen der Mitglieder heute weitaus effizienter erledigen können.“



Frank Türling, Geschäftsführer myfactory Software: „Unsere Partner ORGAREVI und nlba haben mit ihren Standardapplikationen in diesem Projekt gezeigt, welche vielseitigen Möglichkeiten das Framework myfactory.BusinessWorld bietet.“

