

# Im ERA-Netzwerk als Makler erfolgreich

## ERA – Sieger & Sieger Immobilien GmbH

Sieger & Sieger Immobilien GmbH setzt ganz auf Vernetzung. Das Unternehmen gehört als Partnerbüro der ERA Deutschland GmbH, einem der stärksten Immobilienverbände, an. Vor 30 Jahren wurde ERA als „Electronic Realty Associates“ gegründet. Heute ist die internationale ERA Europe mit 1.300 Partnerbüros das größte Immobiliennetzwerk und somit Marktführer in Europa. Die Partnerschaften innerhalb des Franchise-Unternehmens haben das Ziel, die ERA-Kunden in jeder Region Deutschlands mit einem lokal versierten Fachunternehmen zu bedienen. Die ERA Makler sind dabei rechtlich und wirtschaftlich selbständige Unternehmen. Kernkompetenz der ERA-Immobilienberater ist die Vermarktung und Vermittlung von Wohneigentum. Das Kerngeschäft von Sieger & Sieger Immobilien ist die klassifizierte Vermittlung von Gebrauchtimmobilien und der Verkauf von Eigentumswohnungen.

## Gutes Marketing und Kundenbindung

ERA unterstützt - ebenso wie die Immobilien CRM Software FlowFact - die Marketing-Aktivitäten der angeschlossenen Makler. So ist Sieger & Sieger Immobilien GmbH nicht nur im Immobiliengeschäft erfolgreich, sondern wurde auch schon mit einem ERA-Preis für „offensives und außergewöhnliches Marketing“ ausgezeichnet. „Der Erfolg von Sieger & Sieger Immobilien ist das Resultat aus unseren Marketingmaßnahmen, der Persönlichkeit und des Kundenservices“,

erläutert Stefan Sieger, ERA-Gutachter für Immobilienbewertung. „FlowFact besitzt sehr gute Tools zur Kundenbindung. Wir nutzen unter anderem gerne den „Auftraggeber-report“ von FlowFact. Damit erhält der Auftraggeber einen kompakten Überblick über die vielfältigen Vermarktungsaktivitäten. Der Report zeigt beispielsweise, in welchen Portalen die Immobilie inseriert wird und gibt Auskünfte über Besichtigungstermine. Dadurch erhält der Kunde automatisch ein aktuelles Feedback über die von uns durchgeführten Dienstleistungen. Somit ist der Auftraggeber über den Vermarktungsstand seines Objektes immer informiert und weiß, was wir alles für die Vermarktung seines Objektes tun. Das schafft Vertrauen und ist die Basis für eine gute Zusammenarbeit“.

## Zeit gewinnen durch bessere Organisation

Im Jahr 2008 entschied sich Sieger & Sieger Immobilien für die Arbeit mit FlowFact: „Es macht einfach Spaß, mit FlowFact zu arbeiten. Ich würde es auch jederzeit weiterempfehlen. Denn es hilft, Arbeitsabläufe besser zu organisieren, spart Zeit und wir erhalten einen genauen Überblick über unsere Termine und Tätigkeiten“, so der Unternehmer. Außerdem helfe ihm bei der täglichen Arbeit, seinen Aufgaben Prioritäten zu verleihen. So sieht er auf Anhieb, welche Tätigkeiten schnell erledigt werden müssen und welche nicht allzu wichtig sind.

## Fakten



Stefan Sieger, ERA-Gutachter für Immobilienbewertung

<http://www.sieger-sieger.de>

- **Zeit sparen durch organisierte Arbeitsabläufe**
- **Alternativobjekte vor Ort zeigen und beim Interessenten punkten**
- **Chancen und Risiken erkennen dank schnellem Überblick über wichtigste Kennzahlen des Unternehmens**
- **Kosten sparen und professioneller Auftritt beim Kunden durch den schnellen Versand von vorgefertigten Exposés**



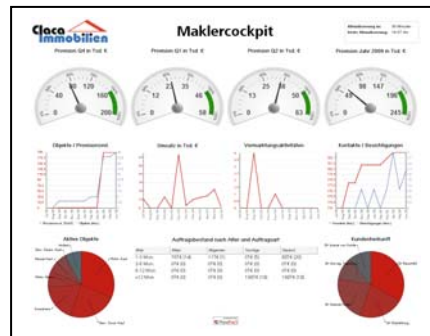
## Auf dem iPhone das Büro immer dabei

Stefan Sieger verwendet FlowFact auch auf seinem iPhone. So hat er alle Adressen immer dabei, wenn er unterwegs ist. Auch die Objektbilder von anderen Immobilien hat er stets griffbereit und kann seinen Kunden vor Ort, zum



Beispiel bei einem Besichtigungstermin, Alternativ-Objekte zeigen. Zudem ist es möglich, Grundrisse sowie die Objektadresse in einer Karte anzeigen zu lassen. Spontane Fragestellungen lassen sich so direkt beantworten. Stefan Sieger findet es zudem nützlich, dass er immer Bescheid weiß über alle Aktivitäten und Vorgänge, die bereits durch vorherige Kontakte entstanden sind. Selbst, wenn er vorher noch keinen persönlichen Kontakt mit dem Kunden hatte, ist er auch unterwegs bestens über dessen Historie informiert. Dadurch fühlen sich die Interessenten jederzeit kompetent beraten.

„Auch das **Maklercockpit** von FlowFact 2010 ist ein sehr hilfreiches Tool für Makler“, so Sieger. Denn damit erhalten Makler einen Überblick über die wichtigsten Kennzahlen ihres Unternehmens. Chancen und Risiken des Unternehmens werden graphisch dargestellt und helfen so, den Erfolg zu steigern.



## Papierloses Büro spart Zeit und Kosten

Gerne benutzt Stefan Sieger die Adressen- und Dokumentenverwaltung. Das „papierlose Büro“ erleichtert den Versand von Exposés, E-Mails und anderen Vorlagen, weil es Zeit und Kosten sparend ist. Somit haben die Mitarbeiter mehr Zeit für die Kunden und deren Wünsche. Zahlreiche Musterentwürfe für den Schrift- oder E-Mailverkehr mit individuellem, unternehmensspezifischem Erscheinungsbild sorgen für einen professionellen Auftritt bei den Kunden und die Kommunikation nach außen wird erheblich erleichtert.

Seit fast 25 Jahren entwickelt und vermarktet die FlowFact AG Customer Relationship Management-Lösungen (CRM), die Unternehmen unterstützen, transparente Organisationsstrukturen und erfolgreiche Kundenbeziehungen aufzubauen.

Mit dem Anspruch, Innovationsmotor zu sein und der Leidenschaft, Außergewöhnliches zu leisten, ist die FlowFact AG führend im Bereich Immobilien CRM-Software und zertifizierter CRM-Hersteller für die Branchen Energie, Dienstleistung, Produktion und Versicherungswirtschaft.

FlowFact AG  
 Industriestraße 161, 50999 Köln  
 Tel.: +49 (0)2236 - 880-0  
 Fax: +49 (0)2236 - 880-111  
 info@flowfact.de  
 www.flowfact.de