

Stärkung des Maklernetzwerkes durch Beteiligung der FlowFact AG an der offedia AG

Pressemitteilung. Köln, 03.06.2008

Was in den USA längst weit verbreitet ist, forciert der Software-Hersteller FlowFact AG und das Maklernetzwerk offedia nun auch in Deutschland: Gemeinschaftsgeschäfte unter Maklern durch ein gut organisiertes Netzwerk bieten mehr Angebot und Nachfrage und sind so besonders erfolgreich. Um gewinnbringende Gemeinschaftsgeschäfte zu fördern, beteiligt sich die FlowFact AG an der neuen offedia AG in Form eines Joint Ventures. Immobilienmakler profitieren dabei von einem größeren Nachfragemarkt aufgrund eines erweiterten Immobilienangebots, und die Arbeit im Netzwerk ist bei Auftraggebern ein gutes Argument zum Erhalt von Alleinaufträgen. Lokale Schwerpunkte des offedia-Netzwerkes sind derzeit die Regionen Berlin, Hamburg, Köln und demnächst Frankfurt am Main.



Druckfähige Logos zum Download unter www.flowfact.de/download/logo_ff_offedia.zip

„Wir arbeiten schon seit vier Jahren erfolgreich mit der FlowFact-Software und freuen uns, durch das Joint Venture nun die Leistungen für die Makler weiter zu verbessern und das Gemeinschaftsnetzwerk auszubauen und zu fördern“, erklärt Oliver Schmidt, Vorstand der offedia AG. offedia bietet ein vielschichtiges Dienstleistungsangebot für Immobilienmakler an. Neben der Vernetzung und dem großen Objekt- und Kundenportfolio von offedia profitieren Makler von zahlreichen weiteren Dienstleistungen wie einem kompletten Backoffice-Service und der Bearbeitung von Objektfotos und Grundrissen. Basis für das Netzwerk ist die Immobilien CRM-Software der FlowFact AG. Mit der Software können alle offedia Partner jederzeit ortsunabhängig auf eine gemeinsame Kunden- und Objektdatenbank zugreifen.

Die Immobilienbranche kann zukünftig noch mehr von der Branchenkenntnis der FlowFact AG profitieren. Denn der Anbieter für Immobilien CRM-Software rückt durch die Kooperation näher an den Immobilienmarkt. „Wir möchten noch mehr über die Immobilienbranche lernen und sehen es als tolle Ergänzung, wie man das bei offedia betriebene System für die Vernetzung und Zusammenarbeit von Immobilienanbietern nutzen kann. Denn die Auswahl macht's. Das große Immobilienangebot, das Makler durch ein Netzwerk anbieten können, zieht viele Kunden an.“, so Lars Grosenick, Vorstand der FlowFact AG. „In Deutschland krankt das Maklersystem, weil zu häufig von privat an privat zu falschen Preisen verkauft wird. In den USA hat in den vergangenen 25 Jahren die Vernetzung der Makler durch das so genannte „multilisting system“ die Maklerquote von 50 auf heutzutage über 90 Prozent erhöht. Die Maklerquote ist der Anteil der Immobilientransaktionen, die mit Maklerbeteiligungen stattfinden. Und an eine gleichfalls starke Erhöhung der Quote durch verbesserte Vernetzung glauben wir auch in Deutschland.“

Die FlowFact AG ist zertifizierter Anbieter von CRM-Lösungen und zählt zur meist genutzten Software im Bereich immobilienwirtschaftlicher Beziehungen. Mit den groupwarefähigen Lösungen von FlowFact sind Organisationen in der Lage, ihre Geschäftsprozesse mit Kunden, Partnern und Lieferanten sowie intern erfolgreich zu organisieren und die betriebliche Wertschöpfung effektiv zu verbessern. Die FlowFact AG wurde 1985 gegründet und beschäftigt derzeit etwa 70 Mitarbeiter an den Standorten Köln, Hamburg und Zürich.

Kontakt

Kristin Hofer

Marketing/PR

FlowFact AG
Industriestraße 161
D - 50999 Köln
Telefon +49 (0)2236 - 880 - 332
Telefax +49 (0)2236 - 880 - 111
kristin.hofer@flowfact.de
www.flowfact.de