

## Daniel Preis: „Eine Win-win-Situation für alle“

Daniel Preis, Geschäftsführer der Domicil Real Estate GmbH, über Herausforderungen im Vertrieb, die Umsetzung von Digitalisierungsmaßnahmen und den Erfolg mit digitalen Prozessen.

**TeamProQ (TPQ): Vor welchen Herausforderungen standen Sie und was waren die ausschlaggebenden Faktoren, um mit der Digitalisierung von Arbeitsprozessen in Ihrem Unternehmen zu beginnen?**

**Daniel Preis:** Die Domicil Wohnen GmbH ist auf die Privatisierung und den Vertrieb von etablierten Bestandsimmobilien in ausgewählten Lagen spezialisiert. Zu Beginn der Firmengründung lag der Fokus auf Wohnimmobilien im Großraum München. Doch im Zuge der deutschlandweiten Expansion der Domicil und eines raschen Unternehmenswachstums konnten wir unseren Kunden Immobilien als Kapitalanlagen in wertstabilen Ballungsräumen im gesamten Bundesgebiet anbieten.

Diese für das Unternehmen überaus positive Entwicklungsdynamik stellte uns im Vertrieb doch vor die Herausforderung, allen Vertriebspartnern und Kunden eine schnelle und professionell begleitete Abwicklung des Kaufprozesses zu gewährleisten. Insbesondere in der Pre-Sales-Phase müssen den Vertriebspartnern objektspezifische Unterlagen und Informationen bereitgestellt werden. Aufwendig gepflegte und täglich aktualisierte Excel-Übersichten und Reservierungsstände zeigten mit steigendem Vertriebsvolumen bald auf, dass an einer Digitalisierung unserer Wohnobjekte kein Weg vorbeiführt.

Im Rahmen einer digitalen „Objektdatenbank“ entstand dann frühzeitig der Wunsch nach einer übersichtlichen Online-Plattform mit passwortgeschütztem Bereich, um allen Vertriebspartnern sämtliche Objektdetails auf einen Blick und quasi in „Live-Kommunikation“ zur Verfügung zu stellen.



**Firma:** Domicil Real Estate GmbH  
[www.domicil-group.de](http://www.domicil-group.de)

**Standort:** München

**Branche:** Investment Management

**Installation:** 2017

Das Kerngeschäft der Domicil Real Estate Group ist das Investment- und Asset Management für eigene Immobilien und Bestände Dritter in nahezu allen relevanten Asset-Klassen sowie die Privatisierung von mittleren und großen Wohnungsbeständen deutschlandweit.



**TPQ: Warum haben Sie bei der Lösung auf TeamProQ gesetzt?**

**Daniel Preis:** Wir kannten TeamProQ bereits von einem langjährigen Vertriebspartner, der ebenfalls ein eigenes Produktportal besaß, welches von TeamProQ programmiert wurde. Aufgrund deren guter Zusammenarbeit sowie der bereits vorhandenen Kenntnisse der Spezifika der Immobilienbranche setzten wir ebenfalls auf eine Lösung aus dem Hause TeamProQ.

Nach erfolgreicher Implementierung der TeamProQ-Datenbank für unsere Bestandsimmobilien entschieden wir uns im Frühjahr 2017, auch das gewünschte, Domicil-eigene Vertriebspartnerportal exklusiv und speziell nach unseren Anforderungen von TeamProQ programmieren zu lassen.

**TPQ: Wie hat sich TeamProQ in die bestehenden Arbeits- und Geschäftsprozesse integriert?**

**Daniel Preis:** Die Einführung einer neuen Softwarelösung benötigt Vorbereitung und präzise Planung. Zudem müssen alle beteiligten Mitarbeiter frühzeitig in die Umsetzung involviert werden, um eine reibungslose Einführungsphase bei laufendem Betrieb zu gewährleisten. Mittels Webinaren und Online-Schulungen sowie dank der stets hilfsbereiten Mitarbeiter der TeamProQ GmbH erfolgte die Integration und das Handling des neuen Portals ohne Komplikationen.

**TPQ: Wie hat sich das auf Ihr Geschäft ausgewirkt?**

**Daniel Preis:** Dank des gemeinsam erarbeiteten Registrierungsprozesses, der es unseren Vertriebspartnern ermöglicht, sich schnell, unkompliziert und komplett digitalisiert für die Domicil-Vertriebsplattform anzumelden, konnten wir in den vergangenen Monaten zahlreiche Neuregistrierungen verzeichnen und Partner akquirieren. Zusätzlich vereinfacht sich durch die Digitalisierung das Datenhandling für unsere Backoffice-Mitarbeiter enorm. Auch der komplett neu geschaffene Portalsbereich „MyDomicil“ bringt uns sehr positives Feedback und viele zufriedene Vertriebspartner ein.

*„Vertriebspartner können sich schnell, unkompliziert und komplett digitalisiert für die Domicil-Vertriebsplattform anmelden. Zusätzlich vereinfacht sich durch die Digitalisierung das Datenhandling für unsere Backoffice-Mitarbeiter enorm.“*



Daniel Preis, Geschäftsführer  
Domicil Real Estate GmbH



In „MyDomicil“ können unsere Vertriebspartner deren individuelle Wohnungsreservierungen einsehen, werden an fehlende Unterlagen zum Upload erinnert und erhalten stets tagesaktuell den jeweiligen Status innerhalb des Kaufprozesses.

### **TPQ: Wo und wie konnten Sie in der Zusammenarbeit mit TeamProQ profitieren?**

**Daniel Preis:** Die gesamte Konzeptionsphase unseres Vertriebspartnertools gemeinsam mit TeamProQ war sehr angenehm und unkompliziert. Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege führten zu einer raschen Umsetzung, was unserem Vorhaben sehr entgegenkam. Auch die Kommunikation über einen TeamProQ-Ansprechpartner in allen Belangen erleichterte die Realisierung. Wichtig war uns zudem, dass TeamProQ bereits über ein umfassendes Knowhow hinsichtlich möglicher Digitalisierungsprozesse im Vertrieb von Bestandsimmobilien verfügte. Der gegenseitige Austausch war eine Win-win-Situation für beide Parteien.

### Herausforderung

- Aktuelle Objekt-Unterlagen Vertriebspartnern bereitstellen
- Komplexe Excel-Übersichten und Reservierungsstände digitalisieren

### Lösung

- Online-Plattform mit passwortgeschütztem Bereich
- Live-Kommunikation und Live-Daten

### Resultat

- TeamProQ-Portal mit internem und öffentlichem Bereich
- Passwortgeschützt mit Registrierungsprozess

