

Casestudy

Exclusive Real Estate

Premium-Immobilienunternehmen findet ideale Mieter
dank Datenanreicherung von Dun & Bradstreet

Die Herausforderung

Das breit aufgestellte, private Immobilienunternehmen wird für seine Leistungen und die umfassende Verwaltung von Immobilien an der Westküste der USA hochgeschätzt.

Das an der pazifischen Küste tätige Leasing- und Investmentunternehmen für Immobilien wählt seine Mieter sehr sorgfältig aus. Es setzt langfristig auf ein hochwertiges Portfolio, dessen Bandbreite und Qualität in der Branche einzigartig sind. Der Schwerpunkt liegt dabei auf erstklassigen Immobilienanlagen.

Im Hinblick auf die sorgfältige Mieterauswahl war das Immobilienunternehmen auf der Suche nach einer besseren Lösung für die Verwaltung der Kundendaten im eigenen, proprietären CRM-System. Wie in vielen anderen Unternehmen gab es auch hier Probleme mit Duplikaten und der Verarbeitung neuer Kundendaten beim Anlegen neuer Accounts.

Man suchte nach einer Möglichkeit, die demografischen Daten der Kunden und ihre Beziehungen besser zu verstehen, die Produktivität der Vertriebsmitarbeiter zu steigern, Änderungen zu überwachen und die Akzeptanz des CRM-Systems zu verbessern. Daten sollten besser in das eigene System integriert werden, um Vertriebsabläufe zu optimieren.

Funktionsweise

Das Geschäftskonzept des Unternehmens beruht auf einer äußerst sorgfältigen Auswahl der potenziellen Mieter. Die Lösung D&B Direct 2.0 von Dun & Bradstreet bietet dem Unternehmen folgende Vorteile:

- Duplikate werden in Echtzeit durch einen Abgleich mit der D&B D-U-N-S®-Nummer im aktuellen CRM-System bereinigt.
- Angereicherte Kundendaten und Update-Benachrichtigungen geben den Vertriebsmitarbeitern anhand von SIC-Codes nun einen besseren Einblick in potenzielle Neu- und Bestandskunden.
- Das Unternehmen profitiert von einem besseren Überblick über die Zusammenhänge in Unternehmensstammbäumen.
- Die Daten von Dun & Bradstreet werden in den Bereichen Marketing, Finanzen und Business Analytics umfassend genutzt, die von dieser zusätzlichen Datenquelle profitieren können.



Die Lösung

Auf der Suche nach einem geeigneten System nahmen das Vertriebsteam und die IT-Abteilung Kontakt mit Dun & Bradstreet auf. Nach der Definition der Bedürfnisse und Anforderungen wurde eine API-Lösung vorgeschlagen, mit der die Daten von Dun & Bradstreet direkt in das unternehmenseigene CRM-System integriert werden können.

Durch in Echtzeit ablaufende Bereinigungs- und Abgleichprozesse wird dabei sichergestellt, dass doppelte Datensätze im CRM reduziert werden. Angereicherte Kundendaten und Update-Benachrichtigungen eröffnen den Vertriebsmitarbeitern darüber hinaus einen besseren Überblick über Kunden und Interessenten.

Ergebnisse und ROI

Einer Führungskraft in der IT-Abteilung des Unternehmens ist es gelungen, die Akzeptanz des unternehmenseigenen CRM-Systems maßgeblich zu erhöhen. Aufgrund von Sicherheitsbedenken kam ein Umstieg auf eine cloud-basierte CRM-Lösung nicht in Frage. Das neue System bringt zahlreiche Vorteile mit sich, darunter:

- Schnellere Reaktion bei Änderungen durch Überwachungsupdates
- Individualisierung des Datenempfangs
- Sofortige Verifizierung neuer Accounts und Anreicherung mit Daten
- Optimierter und personalisierter Kundenservice durch ein besseres Verständnis der Branche und Unternehmensgröße sowie der Beziehungen zu anderen Unternehmen



dun & bradstreet
WORLDWIDE NETWORK

Dun & Bradstreet (NYSE: DNB) baut die wertvollsten Geschäftsbeziehungen der Branche auf. Indem wir den Hintergrund und die Bedeutung von Daten aufdecken, vernetzen wir Kunden mit potenziellen Neukunden, Lieferanten, Klienten und Partnern, die für sie am wichtigsten sind. Das ist seit 1841 unser Geschäft. Mit mehr als 310 Mio. Unternehmensdaten weltweit verlassen sich Firmen jeder Größe und von jedem Kontinent auf unsere Daten, Insights und Analytics. Weitere Informationen über Dun & Bradstreet finden Sie auf www.dnb.com.

© Dun & Bradstreet, Inc. 2015. Alle Rechte vorbehalten. (DB-4350 6/15)

**Bisnode**

Bisnode ist ein führender europäischer Anbieter für Data & Analytics. Wir unterstützen Unternehmen dabei, Kunden zu finden und diese über den gesamten Kundenlebenszyklus zu managen. Mit unserem Smart Data Ansatz können Unternehmen ihren Umsatz steigern und Verluste minimieren. Bisnode ist der größte strategische Partner von Dun & Bradstreet, dem globalen Anbieter von Wirtschaftsinformationen. Die Bisnode Gruppe mit Hauptsitz in Stockholm beschäftigt rund 2.100 Mitarbeiter in 19 Ländern.

Für weitere Informationen besuchen Sie bitte www.bisnode.de.