


# Microsoft Dynamics 365 als digitales Fundament für Kerngeschäftsprozesse im Immobiliensektor

 Erleben,  
was verbindet.

Telekom MMS

**GARBE.**  
Industrial Real Estate

Der Anspruch der GARBE Industrial Real Estate GmbH ist es, immer optimal auf die Wünsche und Anforderungen ihrer Kunden und Investoren einzugehen. Mit dem Ziel, die gesamte Wertschöpfungskette der Immobilie einschließlich der dahinter liegenden Prozesse auf einer skalierbaren und sehr flexiblen Plattform Ende-zu-Ende zu digitalisieren, soll dem Anspruch noch besser entsprochen werden. Mit der Partnerschaft zur Telekom Deutschland und Telekom MMS sichert sich GARBE branchenspezifische Branchenexpertise, gepaart mit Lösungswissen rund um die Technologieplattform Microsoft Dynamics 365.



## ÜBER GARBE INDUSTRIAL REAL ESTATE

Seit über 30 Jahren verfügt die GARBE Industrial Real Estate GmbH über ein ausgezeichnetes Know-how in den Bereichen Investment und Fondsmanagement, Transaktionen, Projektentwicklung sowie der Verwaltung von Logistik- und Unternehmensimmobilien.

Das inhabergeführte Unternehmen mit Hauptsitz in Hamburg unterhält Büros an 12 weiteren deutschen und europäischen Standorten in insgesamt acht Ländern und beschäftigt mehr als 170 Mitarbeitende.



## AUSGANGSSITUATION

Abgebildet werden die Kerngeschäftsprozesse von GARBE mit den fünf Geschäftsbereichen Business Development, Projektentwicklung, Investmentmanagement, Immobilienmanagement (Asset und Property Management) und Portfoliomanagement.

Als Herausforderungen wurden u.a. der Einsatz von manuellen Prozessschritten, insbesondere Excel-Tabellen, sowie autark agierenden Tools identifiziert, die nicht durchgängig miteinander kommunizierten. Das erklärte Ziel war es somit, eine Plattform für alle Ende-zu-Ende-Prozesse bei GARBE zu schaffen, die auf der bereits bestehenden Technologiebasis des gesamten Microsoft-Stacks aufsetzt und Schnittstellen zu allen führenden (z. B. Finanz- und Objektbuchhaltungstools) und nachgelagerten Systemen aufweist, um eine 360°-Sicht auf alle Kerngeschäftsprozesse zu ermöglichen sowie die relevanten Daten auf einer Plattform jederzeit für alle Geschäftsbereiche verfügbar und verwertbar zu machen.



## LÖSUNG

Unter Beteiligung sämtlicher Business Units wurde ein Big Picture erarbeitet, um das mehrjährige Projektvorhaben genauestens zu analysieren und zu konzipieren. Ebenso wurde die technologische Entscheidung der Abbildung aller Kerngeschäftsprozesse auf der Plattform Microsoft Dynamics 365 validiert. Die Konzeption eines Big Pictures auf Prozessebene auf der Basis detaillierter Customer-Journey-Prozessanalysen erlaubte die Optimierung und Priorisierung der Ende-zu-Ende-Prozesse in einem zeit- und projektbezogenen Meilensteinplan.

Die Machbarkeitsanalyse erfolgte im Rahmen der Durchführung von Proofs of Concepts (PoCs), welche die Realisierung des Gesamtvorhabens mit der Plattform Dynamics 365 bestätigten. Die GARBE Industrial Real Estate GmbH sieht in der Umsetzung dieses Gesamtvorhabens nicht nur die reine Automatisierung und Digitalisierung ihrer Prozesse, vielmehr läutet der Marktführer für Logistik- und Unternehmensimmobilien in Deutschland damit auch einen Paradigmenwechsel hin zu einem komplett digital agierenden Unternehmen ein und schafft mit den Möglichkeiten der Dynamics 365 Plattform seinen eigenen USP, um den entscheidenden Wettbewerbsvorteil zu generieren. Bei der Umsetzung des Gesamtprojektes mit dem klangvollen Namen GIGANTIC setzt GARBE im Rahmen einer strategischen Partnerschaft auf die Erfahrung der Telekom MMS.



**Friederike Buchheister**  
Head of IT &  
Digitalization  
GARBE Industrial Real  
Estate GmbH

*Die Zusammenarbeit zwischen Technologie- und Immobilienunternehmen gewinnt immer mehr an Bedeutung und ist meines Erachtens essenziell für den Erfolg der digitalen Transformation. Nur durch die partnerschaftliche Kooperation dieser beiden Branchen entstehen aus meiner Erfahrung digitale Innovationen in den Geschäftsabläufen. Mit der Telekom MMS haben wir einen Partner gefunden, der neben aller Erfahrung im Technologiebereich mit der vorhandenen Expertise zu immobilienwirtschaftlichen Prozessen den entscheidenden Vorteil mitbringt, den eine langjährige Partnerschaft stark und nachhaltig macht.*

## KUNDENNUTZEN UND AUSBLICK

Die Wertschöpfungskette der Immobilie mit den dahinter liegenden Prozessen auf einer skalierbaren und sehr flexiblen Plattform Ende-zu-Ende zu digitalisieren, mit diesem mittelfristigen Ziel vor Augen gehen die folgenden Erwartungen einher: Die Abbildung aller Kerngeschäftsprozesse auf der Microsoft Dynamics 365 Plattform soll eine 360°-Sicht auf alle Vorgänge und Abläufe in Echtzeit ermöglichen und dem Management sowie den Mitarbeitenden Daten und das daraus resultierende Reporting jederzeit verfügbar machen.

Gleichzeitig dient das Vorhaben dazu, Kunden besser zu verstehen und Services zu optimieren, indem vorhandene Daten intensiver analysiert und Ergebnisse intelligenter genutzt werden. Große Erwartungen setzt GARBE Industrial Real Estate zudem in die Automatisierung bislang manuell durchgeführter Prozessschritte, welche die Fehleranfälligkeit reduzieren und zum Effizienzgewinn in allen Abteilungen führen sollen. Auch verspricht sich das Immobilienunternehmen neue Möglichkeiten des Reportings, die dazu beitragen, die Leistungsqualität gegenüber ihren Kunden und Investoren nachhaltig weiter steigern sowie die Transparenz in der Leistungserbringung noch weiter erhöhen zu können. Denn am Anfang wie auch am Ende aller Überlegungen zum neuen digitalen Fundament steht für GARBE vor allem eines: Die Zufriedenheit ihrer Kunden und Investoren.

### Ihr Kontakt zu Garbe Industrial Real Estate



**Konstanze Dehlan**  
Consultant Digitaler Vertrieb & CRM, Telekom MMS  
E-Mail: [Konstanze.Dehlan@telekom.de](mailto:Konstanze.Dehlan@telekom.de)  
Mobil: +49 351 28205924



Erleben,  
was verbindet.